business online

9771416505007 06050

Kábelanalízis

A televíziós műsorcsomagoktól a VOIP-ig

ÁRA: 975 FT
06/5

Nyomuló Linux, élesedő verseny

Online póker: amikor a személyes adat a tét

„Amit e szakma kínál, az maga az interaktivitás”

Beck György az információs társadalmi szerződésről

CRM / ERP / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / E-GAZDASÁG / ONLINE PÉNZÜGYI SZOLGÁLTATÁSOK

MOBILTELEFÓNIA / INTERNETSTRATÉGIA / TUDÁSMENEDZSMENT / PROJEKTMENEDZSMENT / BI

Szerkesztőség:
Vértes János Andor főszerkesztő jvertes@prim.hu

Fábián Gábor olvasószerkesztő gfabian@prim.hu

Fekete Gizella rovatszerkesztő (Tanácsadó) gfekete@prim.hu

Mészáros Péter hírszerkesztő pmeszaros@prim.hu

Henger Attila tördelőszerkesztő henger@prim.hu

Hirdetésfelvétel:
Henger Ágnes hirdetési igazgató agika@prim.hu Tel.: 0620-9343-077

Kiadja:
Adverticum Rt. www.prim.hu
1118 Bp., Ugron Gábor u. 35.
Szabó Hédy felelős vezető hszabo@prim.hu Tel.: 248-3230

A magazin ára: 975 Ft
Előfizetési díj egy évre: 7800 Ft

Megrendelhető:
levélben, faxon vagy e-mailben
Kiss Éva ekiss@prim.hu Tel.: 248-3230 Fax: 248-3250

Írásaink szerzői jogvédelem alatt állnak. Mindennemű utánközléshez vagy elektronikus rendszerben való tároláshoz a kiadó hozzájárulása szükséges.

Nyomja: RO-LA Kft.
Felelős vezető: Rózsavölgyi Sándor
Telefon: 06-28-483-118

HU ISSN 1416 5058

Lapunkat rendszeresen szemlézi Magyarország legnagyobb médiafigyelője az
»OBSERVER«
BUDAPEST MÉDIAFIGYELŐ KFT.
1084 Budapest, Auróra u. 11. • Tel.: 303-4738, Fax: 303-4744
E-mail: marketing@obserwer.hu • http://www.obserwer.hu

Rekviem az első (és utolsó?) magyar informatikai tárcáért

Ma, amikor mindenki magától értetődő természetességgel fogadja el, hogy az állam racionalizálásának egyik áldozata csakis az informatikai minisztérium lehet, azon gondolkodom, mi változott az elmúlt négy évben, mi törte le, mosta el azt az eufóriát, amely 2002-ben a tárca létrehozását övezte.

„Azt gondolom, hogy ma már szinte mindenki a fejlett világ képviselői közül azt látja, hogy a tudás alapú társadalom, tehát az információval dolgozó, az információt feldolgozó társadalom lesz a jövő társadalma. Ebben óriási jelentősége van a szabályozásnak, hogy az információhoz valóban mindenki hozzájuthasson, az elérhetővé és megfizethetővé váljon, ugyanakkor az adatok biztonságban legyenek. A nyitott társadalom felé közeledünk, ezért akkor, amikor évek óta szorgalmaztuk, hogy önálló informatikai minisztériumot állítsunk fel, egyben azt is kimondtuk, hogy olyan kormányzásra van szükség, ahol a középpontban egy olyan segítő minisztérium áll, amely össze tudja fogni az összes szabályozási kérdést e területen. Támogatni és segíteni kell az önállóan működő egyes ágazatokat, hogy azok folyamatosan átalakuljanak a tudás alapú társadalom kihívásainak eleget téve. Említhetném akár az egészségügyet, az oktatást, a közlekedést vagy az energiaszektort is, tehát tulajdonképpen a társadalom szinte minden ágára gondolok, beleértve a kereskedelmet és a gazdaságot is. […] Régóta tudjuk, hogy erre a minisztériumra szükség van, de talán most még időben hozhatjuk létre az ország első informatikai minisztériumát” – nyilatkozta az informatikai tárca első (és úgy tűnik, jó időre egyetlen) minisztere alig néhány nappal azután, hogy elfoglalta a bársonyszéket. Most meg valahol ugyanezt mondják a tárca felszámolói legfőbb indokként: az informatika az oktatásnak, a közlekedésnek és az energiaszektornak, tehát tulajdonképpen a társadalom minden ágának szerves része, beleértve a kereskedelmet és a gazdaságot is – nincs értelme tehát a téma önálló, függetlenített kezelésének…

Nos, ahol ugyanazok az okok kétféle okozatot eredményeznek, ott az állampolgár elbizonytalanodik. Nem állítom, hogy nem gazdaságos megszüntetni azt a minisztériumot, amelyet az elmúlt években olykor nem ok nélkül értek kemény kritikák is, csak éppen nem vagyok biztos benne, hogy mindaz, aminek jegyében előbb kormánybiztosságot majd önálló minisztériumot kapott az informatika, okafogyottá vált volna. Az önálló informatikai minisztérium (csakúgy, mint az unióban az önálló informatikai biztos) ugyanis nem csupán egy költséghely az állam amúgy is pazarló büdzséjében, hanem egy jelkép is. Azt szimbolizálja, hogy nekünk fontos a kommunikáció, fontos az információ szabad áramlása, és fontos mindennek a technikai háttere: az internet, a mobiltelefon, a GPS, a notebook, a számítógépes és internetes tudásbázis. Lehet, hogy az új kormány talál majd ennél olcsóbb jelképet is, amelylyel akár ugyanezt szimbolizálhatja, de lehet, hogy a reflektorfény kialszik, és egyre kevésbé fókuszálunk majd az információs társadalomra, a leglényegesebb (ha nem egyetlen) dologra, amely megteremti a gazdasági miniszter által oly sokat hangoztatott versenyképességet…

Annak idején – négy éve – engem bizony magával ragadott az öröm, az eufória, a büszkeség: hogy nekünk is van, végre van, és az elsők között van informatikai minisztériumunk. Én magamévá tudtam tenni az érveket, hogy miért van erre szükség, és nem sajnáltam azokat a százezreket sem, amelyekért a tárcának az Irigy Hónaljmirigytől meg kellett vennie saját domainnevét (bár ez lett volna az egyetlen pazarlás ebben az országban)…

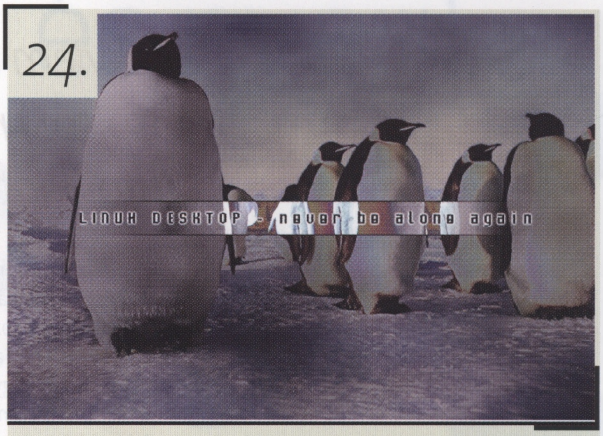
Jó polgárként most is el tudom fogadni az érveket, de ezek valahogy mégsem épülnek belém, mégsem tudnak ugyanúgy lelkesíteni, mégsem tudok örülni annak, hogy az ihm.hu akár visszaszállhat a zenekarra…

Lehet, hogy annak idején túlságosan meg lettem győzve?

Nos, kívánom, hogy legyen így, és mindannyian bebizonyítsuk, hogy kellően érett (no meg „információs”) már ez a társadalom, mintsem hogy ilyen jelképekkel kelljen az irányt jelezni számára. Mert ha a balsejtelmem beigazolódik, és ma is igazak az engem még mindig rabságukban tartó négy évvel ezelőtti érvek, akkor megint drágán fogunk takarékoskodni… Ahogy már annyiszor a történelmünk során…

VJANOS

2006. 5.



24.

Néhány évvel ezelőtt kevesen gondoltak volna arra, hogy mára a költségcsökkentés és a hatékonyságnövelés követelményeinek mindinkább megfelelni kívánók infrastrukturális beruházásaiban valódi alternatívaként jöhetnek szóba a nyílt forráskódú technológiára épülő rendszerek.

A Business Online 5. számának tartalma

aktuális ◊

Rekviem az első (és utolsó?) magyar informatikai tárcáért 3.

Hírek 6.

A bérügyviteli szoftverek és az e-bevallás 12.
Megoldás a Nexontól

Ajánlás az IKT-szektor iparpolitikájához 14.

Magyar informatikai vállalatok az amerikai piacon 19.

„Magyarország válaszúthoz érkezett" 20.
Kovács Zoltánnal innovációról, versenyképességről, infogazdaságról

üzlet ◊

Nyomuló Linux, élesedő verseny 24.

Új, költséghatékony munkacsoport-megoldás a Novelltől 29.

Roamra fel! 31.
Harmadik generációs nyár

Kábelanalízis 36.
A televíziós műsorcsomagoktól a VOIP-ig

Újabb 3Play-szolgáltató a piacon 42.
Telefont is kínál a FiberNet

UPC-mérleg: 44.
730 ezer kábeltévés, 150 ezer internetes, 50 ezer telefonos ügyfél

Internet, telefon és digitális kábeltévé a T-Kábelnél 45.

Nyakunkon a nyár. Úton, sínen, vízen vagy levegőben szokásunk, igényünk és pénztárcánk vastagsága szerint elindulunk üdülni – talán csak egy dolog a közös bennünk: hogy elmaradhatatlan kellékünk a mobiltelefon, amely, ha lehet, már harmadik generációs. Összeállításunkban azt próbáltuk meg feltérképezni, hogy mely szolgáltatóknál és mely országokban milyen mobilkommunikációs lehetőségek várnak a külföldön nyaralókra.

A Nemzeti Hírközlési Hatóság szabályozói és hírközlés-politikai döntéseinek előkészítése érdekében a kábeltelevíziós (ktv) szektort érintő piacfelmérő, -elemző és -értékelő projektet indított 2005 szeptemberében. A projekt lezárásaként az NHH a közelmúltban publikálta azt a tanulmányt, amely minden eddiginél átfogóbb és alaposabb képet adott a hazai ktv-szektorról, a piac jelenlegi helyzetéről és várható fejlődéséről, a keresleti (lakossági) és kínálati (szolgáltatói) oldal elvárásairól, törekvéseiről, illetve a többelemű szolgáltatásokkal és a digitalizációval kapcsolatos attitűdjeiről. A konzultációs anyaggal kapcsolatos észrevételeket, véleményeket és esetleges kérdéseket 2006. június 15-éig e-mailben lehet eljuttatni a kabel@nhh.hu címre. A ktv-piacra vonatkozó legfontosabb, legérdekesebb megállapításokat Both Vilmossal, a projektben közreműködő Telkes Tanácsadó Zrt. vezérigazgatójával tekintettük át.

információvédelem ◊

Jelszóvédelem és törvényben előírt informatikai szabályozás 46.

Levélbomba 49.

A tizedik és a többiek... 50.

kapcsolatok ◊

„Amit e szakma kínál, az maga az interaktivitás” 52.
Beck György az információs társadalmi szerződésről

„Az állam senki helyett nem nyomhatja meg az Enter gombot” 55.
Interjú Csepeli Györggyel a digitális szakadékról és az esélyegyenlőségről

Lapozgató 58.
ICT-weboldalak közt tallózva

Kívánatosnak lenni és látszani 64.

NŐ AZ AMERIKAI CÉGEK IT-FENYEGETETTSÉGE

A hackerek egyre inkább ostrom alá veszik a vállalati hálózati rendszereket, és kártevőikkel megpróbálnak bizalmas adatokhoz hozzáférni. Az utóbbi egy év leforgása alatt szinte 50%-kal nőtt a cégekre irányuló támadások száma, idén az amerikai irodai számítógépek 17%-a fertőződött meg valamely adatrabló kártevővel. Ez azonban nemcsak a vállalatok számára jelent veszélyt, hanem azok alkalmazottaira nézve is, mivel a bűnözők kémprogramjai és billentyűzetfigyelő szoftverei ugyanúgy elrabolják a céges információkat, mint a megfertőzött komputeren dolgozó munkatárs személyes adatait.

http://hirek.prim.hu/cikk/52863/

EU: TÖBB TECHNOLÓGIAI BERUHÁZÁSRA VAN SZÜKSÉG

Viviane Reding, az Európai Unió információs technológiai és médiaügyi biztosa legújabb közleményében kifejtette, hogy az uniós tagországok túl keveset tesznek a gazdasági növekedést hozó technológiai fejlesztések terén. Reding asszony a tagországok számára ajánlott konkrét lépések közül kiemelte a széles sávú internetes hozzáférések számának növelését, illetve egyes rádiófrekvenciák innovatív célokra történő felszabadítását. A „digitális gazdaság" létrehozása felé tett lépések ugyan mutatnak némi fejlődést, ez azonban a biztos szerint korántsem elegendő.

http://hirek.prim.hu/cikk/52851/

JAPÁN ELEKTRONIKAI NAGYBERUHÁZÁS CSEHORSZÁGBAN?

Csehország számára 1,2 milliárd eurós japán elektronikai nagyberuházás látszik körvonalazódni: cseh lapjelentések szerint a Hitachi és a Matsushita az észak-csehországi Zatec ipari övezetében LCD-készülékek gyártását szeretné megkezdeni. Információk szerint a termelés jövőre indulna több ezer munkahely létesülésével.

http://hirek.prim.hu/cikk/52800/

REGIONÁLIS FŐSZEREPBEN AZ SAP HUNGARY

2006. április 1-jétől hivatalosan is hazánkból irányítják az SAP Csehországot, Lengyelországot, Szlovákiát és Magyarországot magában foglaló ún. CE4 régiójának kis- és középvállalati tevékenységét. Ennek keretében *Veres Zsoltot,* az SAP Hungary kereskedelmi igazgatóját regionális kis- és középvállalati értékesítési igazgatóvá, *Kelemen Róbertet,* az SAP Hungary eddigi kis- és középvállalati értékesítési igazgatóját pedig a partnerhálózatért felelős regionális vezetővé nevezték ki.

http://hirek.prim.hu/cikk/52802/

NEMZETKÖZI TANÁCSADÓI TESTÜLET AZ INTERNET JÖVŐJÉÉRT

Kofi Annan ENSZ-főtitkár tanácsadói testületet hozott létre az internet jövőjéről folytatandó globális párbeszéd kereteinek és tartalmának meghatározására. A csoport 20 kormányzati tagját – köztük *Kovács Kálmán* informatikai és hírközlési minisztert – a világ különböző részeinek vezető szakemberei közül választotta ki a főtitkár. A nemzetközi tanácsadói testület célja az internet zavartalan fejlődésének biztosítása és az általa kínált lehetőségek kihasználása révén a digitális szakadék valamenynyi dimenziójának csökkentése, majd felszámolása.

http://hirek.prim.hu/cikk/52801/

HAZAI CÉG A SUN FEJLESZTŐI VERSENYÉNEK KÖZÖNSÉGDÍJASA

A világ egyik legnagyobb informatikai vállalataként számon tartott Sun Microsystems idei fejlesztői versenyére a világ minden tájáról érkeztek pályaművek, a közönségdíjat mégis egy magyar kisvállalkozás hozta el. A Solware 3D Biliárd játékprogramja lenyűgözte az internetezőket. A 8 éve alakult, egyedi szoftverfejlesztéssel foglalkozó Solware 2000-ben kezdett Java alapú, kifejezetten a nemzetközi piacra szánt játékok fejlesztésébe.

http://hirek.prim.hu/cikk/52774/

NÉGYMILLIÓ FORINTNYI EU-TÁMOGATÁS

Négymillió forint vissza nem térítendő uniós támogatást nyert a Netacademia Oktatóközpont és az EU Pályázati Központ (EUPK) összefogásának keretében egy informatikai vállalkozás. Az együttműködés lehetőséget biztosított számos magyarországi cégnek, hogy az Európai Unió Strukturális és Kohéziós Alapjából nagy összegű vissza nem térítendő oktatási támogatást pályázzon meg.

http://hirek.prim.hu/cikk/52772/

HAMIS VOLT A KÍNAI CSODACHIP

Nagy felháborodást okozott Kínában a hír, hogy a sanghaji Jiao Tong Egyetem mikroelektronikai karának korábbi feje, *Chen Jin* által kifejlesztett „csodachipekről" kiderült: hamisítványok. A felháborodás nem alaptalan, a kínai állam ugyanis mintegy 114 millió jüant (kb. 3 milliárd forintot) fektetett be Chen kutatásaiba, aki mindeddig a lapkákat elméletileg kifejlesztő és gyártó Hanxin Sci-Tec nevű cég igazgatója volt. Kína számos területen folytat komoly beruházásokkal járó kutatásokat annak érdekében, hogy csökkentse a nyugati technológiáktól való függőségét. A Chen által vezetett chipfejlesztő projekt eddig fontos és kiemelten tálalt sikertörténete volt a törekvésnek, így a mostani botrány komolyabb, mint azt az európai szemlélő elsőre hihetné.

http://hirek.prim.hu/cikk/52741/

DIPLOMÁCIAI CSATÁROZÁSOK A DIGITÁLIS FREKVENCIÁKÉRT

Elkezdődött Genfben a Nemzetközi Távközlési Egyesület (ITU) regionális rádiótávközlési értekezlete (RRC-06), amelynek célja új nemzetközi megállapodás létrehozása a földfelszíni digitális műsorszórásra használt frekvenciákról. A négyhetes értekezlet keretében véglegesítendő megállapodás alapvető feltétele az analóg televíziózásról és rádiózásról a digitális műsorszórásra való átállásnak, s az ülés által kidolgozandó megállapodás

évtizedekre meghatározza az egyes országok számára rendelkezésre álló csatornák helyét és számát.

http://hirek.prim.hu/cikk/52737/

A VODAFONE 48 MILLIÁRD DOLLÁRÉRT ELADNÁ CÉGRÉSZÉT

Lapjelentések szerint a brit Vodafone 48 milliárd dollárért még májusban eladná cégrészét a Verizonnal közös vállalatában, a Verizon Wirelessben üzleti partnerének, a Verizon Communicationsnek. Az ügylet teljes értéke az adósságokat is beszámítva 56 milliárd dollár. Ezzel a Vodafone teljesen megválna a cégben lévő 45%-ától.

http://hirek.prim.hu/cikk/52720/

AZ ABN FRANCE FELVÁSÁROLJA A NEXTIRAONE-T

A NextiraOne bejelentette, hogy jelenlegi tulajdonosa, a Platinum Equity LLC megállapodott az ABN AMRO Capital France vállalattal a NextiraOne Europe Holdings BV felvásárlásáról. Az akvizíciós megállapodást aláírták, de annak részleteit nem hozták nyilvánosságra. A 2005-ben több mint 1 milliárd euró árbevételt elérő NextiraOne tervei szerint tovább kívánja erősíteni működését 16 európai országban, mivel ügyfélbázisa folyamatosan növekszik a gyorsan fejlődő IP-kommunikációs piacon.

http://hirek.prim.hu/cikk/52683/

160 MILLIÓ DOLLÁROS BÍRSÁG MEMÓRIAKARTELL MIATT

A Samsung, az Infineon és a Hynix beleegyezett 160 millió dollár büntetés megfizetésébe, mivel három éven át mesterségesen magasan tartotta az árakat. A három élvonalbeli gyártó közül a Samsung 61, az Infineon 21, a Hynix pedig nem kevesebb mint 73 millió dollár megfizetésébe egyezett bele. A pert gyártók – kis- és középvállalatok – indították, amelyeknek feltűnt az árak egyenetlensége és különleges kiszolgáltatottságuk. Még öt memóriagyártóval nem sikerült megegyezni, köztük szerepel a neves Micron és az Elpida. Velük várhatóan jövő februárra sikerül lezárni a vitát, vélhetően ismét magas összegű kártérítések révén.

http://hirek.prim.hu/cikk/52669/

HAZÁNKFIA VOKSOLHAT A VILÁG LEGJOBB ÜZLETEMBERÉRE

A Kürt Zrt. elnöke, *dr. Kürti Sándor* a magyar üzleti élet első olyan képviselője, aki zsűritagként részt vehet a világ legjobb üzletemberének kiválasztásában. Az Ernst&Young által szervezett World Entrepreneur Of The Year díjat júniusban adják át Monte-Carlóban. Az idén hatodik alkalommal megrendezésre kerülő eseményt az üzleti élet Oscar-gálájaként tartják számon.

http://hirek.prim.hu/cikk/52606/

CSŐDÖT JELENTETT A SILICON GRAPHICS

A Silicon Graphics, a nem is olyan rég még méltán híres vállalat, amely többek között számos hollywoodi filmtrükk hardverjét biztosította, csődeljárást kezdeményezett önmaga ellen. A vállalatnak rövid időn belül 250 millió dollárral kellene csökkenteni adósságát egy most kidolgozott reorganizációs terv alapján.

http://hirek.prim.hu/cikk/52599/

EDS: 1,7 MILLIÁRD DOLLÁROS IT-MEGÁLLAPODÁS

Az EDS 7 évre szóló, 1,7 milliárd dollár értékű információtechnológiai szerződés aláírását jelentette be a Kraft Foodsszal, a világ második legnagyobb élelmiszer- és italgyártó vállalatával. A megállapodás értelmében a Kraft globális működésének támogatására az EDS széles körű IT-szolgáltatásokat (adatközpont, hostolás, telekommunikáció és helyszíni támogatás) nyújt. A szerződés részeként az EDS a Kraft Foods teljes IT-infrastruktúrájáért felelős, valamint világszerte 60 ezer munkatársnak nyújt desktop- és szervermenedzsment-szolgáltatásokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/52475/

NEMZETKÖZI TERJESZKEDÉSBE KEZD AZ AAM

Nemzetközi terjeszkedésbe kezd az egyik legnagyobb független magyar vezetési és informatikai tanácsadónak számító AAM-csoport: a tavalyi évet közel 38%-os bevételnövekedéssel záró vállalat külföldön elsőként Romániában nyitott irodát. Az AAM Vezetői Informatikai Tanácsadó Zrt.-ből, valamint a cég 100%-os tulajdonában lévő AAM Technologies Kft.-ből álló cégcsoport az elmúlt évet 2,322 milliárd forint árbevétellel zárta: a legjelentősebb növekedést a banki és pénzügyi szektorban érte el. A csoport 2006-ban 3 milliárd forint árbevétel elérését tűzte ki célul.

http://hirek.prim.hu/cikk/52470/

KÖZEL EGYMILLIÁRD FORINT AZ IWIW-ÉRT

A T-Online Magyarország megvásárolta a legnagyobb hazai online közösségi oldalt, amelyen a felhasználók ismeretségi hálózata is feltérképezhető. A Magyar Telekom tulajdonában lévő, az Origót is kiadó internetszolgáltató április 28-án állapodott meg az iWiW Kft. átvételéről. A nevét a „who is who", azaz „ki kicsoda" kifejezés rövidítéséből nyerő közösségi oldalt üzemeltető társaságért közel egymilliárd forintos vételárat fizetett a T-Online.

http://hirek.prim.hu/cikk/52441/

AZ ADOBE ÉS A RICOH SZÖVETSÉGE

Az Adobe és a Ricoh közösen fejleszt ki egy olyan dokumentumkezelő rendszert, amely szkennelési lehetőségekkel, biztonsági funkciókkal és fejlett nyomtatási lehetőségekkel bír. A PDF technológián alapuló Adobe LiveCycle Policy Server a Ricoh multifunkciós és lézeres nyomtatási, valamint szkennertechnológiáival egyesítve teljesen új utat nyit a papír alapú folyamatok biztonságos digitális munkafolyamatokká alakításához.

http://hirek.prim.hu/cikk/52838/

FLASH/MEREVLEMEZES HIBRID MEGHAJTÓK A SAMSUNGTÓL

A Samsung jövő januárban megkezdi áprilisban bejelentett, Flash-memóriával kombinált merevlemezes meghajtóinak forgalmazását. A cég szerint az eszköz 128 és 256 MB-os gyorsítótárakkal van el-

látva, a Flash-alkalmazás pedig állítólag 50%-kal gyorsabbá teheti a noteszgépeket, miközben mintegy fél órával tovább működhetnek az akkumulátorról.

http://hirek.prim.hu/cikk/52815/

CISCO ÉS MICROSOFT: INTEGRÁLT ÜGYFÉLKAPCSOLAT-KEZELŐ MEGOLDÁS

A Microsofttal folytatott együttműködés eredményeképpen a Cisco Systems bemutatta a Cisco Unified CRM Connector 3.0 CRM-alkalmazását, amelyet a Microsoft Dynamics CRM 3.0-val integráltak. Az új megoldás révén a kis- és középvállalatok a bejövő és kimenő hívások során villámgyorsan hozzáférhetnek az ügyféladatokhoz, így a hatékonyabb működés mellett ügyfeleiknek is jobb kiszolgálást biztosíthatnak.

http://hirek.prim.hu/cikk/52803/

TELE1: ÚJ MOBILSZOLGÁLTATÁS MAGYARORSZÁGON

2006. május 8-ától európai újdonságként Magyarországon is elérhető a brit központon alapuló TELE1 szolgáltatás, amely olcsóbb nemzetközi mobiltelefonálást tesz lehetővé. A TELE1 SIM-kártyával a hívások fogadása a világ 76 országában ingyenes, és a kezdeményezett hívások díja percenként 0,29 eurónál kezdődik.

http://hirek.prim.hu/cikk/52642/

SZUPERGYORS HSDPA MOBILINTERNET-SZOLGÁLTATÁS

A 3G-szolgáltatásokat tavaly elsőként bevezető T-Mobile budapesti hálózatán – első lépésben a főváros belső kerületeiben – elindította már a kezdeti időszakban akár 1,5 Mbps letöltési és 384 kbps feltöltési sebességet kínáló, HSDPA-nak nevezett, szupergyors kereskedelmi mobilinternet-szolgáltatását. A HSDPA az elkövetkező években hozzájárulhat a hazai széles sávú internetelérés gyors elterjedéséhez.

http://hirek.prim.hu/cikk/52771/

150 NYELVRE FORDÍT A SKYPE

A Skype útjára indította legújabb szolgáltatását, amelynek segítségével a felhasználók beszélgetést folytathatnak olyan személyekkel is, akiknek az anyanyelvét nem ismerik. A szolgáltatás lényege, hogy az ügyfelek a nap bármely órájában igénybe vehetnek egy anyanyelvüket ismerő tolmácsot, aki azután fordít a beszélgető felek között. Az egyetlen hátrány az, hogy a fordítás csupán az angol és valamely más nyelv között történik, tehát vagy a hívónak, vagy a hívott félnek beszélnie kell angolul, hogy megvalósulhasson a kommunikáció.

http://hirek.prim.hu/cikk/52735/

SZAKMAI ÖSSZEFOGÁS AZ ÜZLETI BLOGOLÁS ELTERJESZTÉSÉÉRT

Szakmai fórumot alapított a magyar blogélet kilenc vezető képviselője. A szakemberek a vállalati, üzleti célú blogok és a kapcsolódó új online kommunikációs eszközök elterjesztése érdekében fogtak össze. A BizBlog.hu gyűjtőportálon az alapítók az üzleti célú és vállalati blogolással kapcsolatos írásaikat, más szakértők legérdekesebb bejegyzéseinek, cikkeinek összefoglalóját jelentetik meg. Közölnek majd felmérési adatokat, esettanulmányokat is, s bemutatják a legjobb hazai és nemzetközi példákat, tapasztalatokat.

http://hirek.prim.hu/cikk/52614/

ITTHON IS BEMUTATKOZIK A NOVELL ÚJ MUNKACSOPORT-MEGOLDÁSA

A Novell Magyarország bejelentette a fejlett hálózati és irodai szoftverek integrálásával létrejött Novell Open Workgroup Suite megjelenését. A teljes körű integrált informatikai programcsomag átfogó megoldást nyújt a korszerű irodai szoftverkörnyezet kialakításához a kis-, közép- és nagyvállalatok számára egyaránt. A termék a legfontosabb szerveroldali szoftverektől kezdve az irodai munkaállomásig minden lényeges alkalmazást tartalmaz, többek között a NetWare és a Linux előnyeit ötvöző hálózati kiszolgálót, megbízható és biztonságos csoportmunka-megoldást, hatékony rendszerfelügyeleti szolgáltatást, a legelterjedtebb irodai programcsomagok formátumait kezelő irodai alkalmazást és teljes értékű asztali operációs rendszert.

http://hirek.prim.hu/cikk/52584/

SUN: ÚJ ADATTÁROLÁSI STRATÉGIA

A Sun Microsystems új adattárolási stratégiájával, amelynek középpontjában nem az adatok kezelése, hanem maga az adat mint érték áll, alaposan felbolygatta a piacot. A Sun megújult, átfogó adatkoncepciójának alappillére az azonosítás, az azonosságkezelés, a virtualizáció, a biztonság, valamint a nagyobb üzleti értéket képviselő, nyílt és könnyen integrálható rendszerek és szoftverek köre. A StorageTek integrációjával a Sun rendelkezik az egyik legátfogóbb vállalati adattárolási portfólióval; immár az adatok létrehozásától egészen az adatok törléséig kínál megoldást.

http://hirek.prim.hu/cikk/52535/

IP–DECT TECHNOLÓGIA – KEVESEBB VEZETÉK

Az Avaya az idei CeBIT-en mutatta be azt az új rendszerét, amelynek révén a DECT-telefonhálózatok az IP-hálózatokhoz kapcsolhatók. Az újdonság hazai forgalmazásával foglalkozó Robert Bosch Kft. távközlési üzletága szerint ez nemcsak olcsóbbá, de egyszerűbben telepíthetővé is teszi az elsősorban a telephelyen belüli kommunikációra használt DECT-rendszereket.

http://hirek.prim.hu/cikk/52488/

ARCFELISMERÉSEN ALAPULÓ JEGYRENDSZER

A sci-fikbe illő megoldást a japánok korántsem tartják valóságtól elrugaszkodottnak, már meg is kezdték éles tesztelését egy metróállomáson. A tokiói Kasumigaseki állomáson üzembe helyezett megoldás lényege az arc azonosító jegyeinek beszkennelése. Elsősorban az utazás viteldíjának megfizetését ellenőrzik így. Az utasok gyakorlatilag elektromos jegyekkel rendelkeznek, azonban nem kell magukkal vinni-

ük semmilyen kártyát vagy érzékelővel, jeladóval ellátott jegyet. A rendszer felismeri a várakozókat, és megállapítja, hogy fizettek-e az utazásért, s ha igen, nem volt-e késedelmes a teljesítés. Az utasok ilyen módon tulajdonképpen a bankszámlához hasonló közlekedési számlával rendelkeznek, amelyet leutazhatnak. A személyiségi jogokat védő szervezetek elborzadtak az új elképzelések hallatán.

http://hirek.prim.hu/cikk/52414/

EGYMILLIÓ DOLLÁROS MOBIL

A luxusmobilokat gyártó svájci Goldvish cég a napokban bemutatta a világ legdrágább telefonját, amelynek ára nem kevesebb, mint egymillió dollár, azaz 210 millió forint. A készülék azért ilyen drága, mert annak háza 140 gramm tömör aranyból készült, előlapját 120 karátos gyémántok díszítik, hátlapját pedig krokodilbőr borítja. Az egymillió dolláros árért azonban a tehetős vásárlók csupán egy jól felszerelt, nagyjából középkategóriásnak mondható telefont kapnak, amelynek értékét csakis a nemesfém, illetve az ékkövek adják. A svájci cég azonban mindazok számára, akik nem engedhetik meg maguknak az egymillió dolláros telefont, készít olcsóbb modelleket is, amelyeket már 26 ezer dollártól megvásárolhatnak az érdeklődők.

http://hirek.prim.hu/cikk/52845/

LCD-K MAJDNEM 90 FOKOS SZÖGBŐL IS ÉLES KÉPPEL

A Seiko Epson olyan különleges LCD-paneleket fejlesztett ki, amelyek akár 90 fokhoz közelítő szögből nézve is tiszta és kivehető képet nyújtanak. Az LCD-technológiának jelenleg a viszonylag lassú reakcióidő mellett éppen ez a gyenge pontja, ugyanis a megjelenítők éles szögből általában csak homályos vagy teljesen kivehetetlen képet nyújtanak.

http://hirek.prim.hu/cikk/52796/

NYOLC TERABÁJTOS MÁGNESSZALAG

Az amerikai IBM számítástechnikai konszern a Fujival közösen kidolgozott egy olyan technikát, amelynek köszönhetően lehetővé válik a jelenleginél akár tizenötször nagyobb tárolókapacitású mágnesszalagok elkészítése. A két vállalat kutatói bemutatták a 8 terabájt (8000 gigabájt) adat tárolására alkalmas prototípust, amely 1700 hagyományos DVD-korong tartalmának befogadására képes.

http://hirek.prim.hu/cikk/52778/

JELSZÓGENERÁLÓ BANKKÁRTYA

A bankkártyák jelenlegi formájukban kissé elavult biztonsági szintet képviselnek. Ezen kíván változtatni egy új megoldás, amely a kártyába épített jelszógenerálót tartalmaz, így minden tranzakció egyedi védelemmel zajlik. A most megjelentetett OTP DisplayCard nevű megoldás, melynek nevében az OTP a One Time Password megfelelője, a kulcstartószerű jelszógenerálók egy változatát tartalmazza. A rendszer így a bonyolult kiegészítők nélkül kínál egyedi védelmet. A megoldás egyelőre nem olcsó, elsősorban vállalati ügyfelek pénzügyeinek intézéséhez ajánlják, ám rövid időn belül elterjedhet a végfelhasználóknál is.

http://hirek.prim.hu/cikk/52670/

LETÖLTHETŐ A BRIT HADSEREG TITKOS UFÓAKTÁJA

A brit honvédelmi minisztérium nyilvánosságra hozta, és internetes oldalán elérhetővé tette az eddig szigorúan titkosnak számító, a helyi katonai szervek által az azonosítatlan repülő tárgyak témakörében készített feljegyzéseket és elemzéseket. A brit hadsereg mintegy harminc éven keresztül folytatott ufókutatásokat, hogy megállapíthassák, vajon valóban léteznek-e nálunk fejlettebb technológiával rendelkező lények, és ha igen, akkor jelentenek-e bármiféle veszélyt az emberiségre. A tanulmányt mostantól bárki szabadon letöltheti.

http://hirek.prim.hu/cikk/52791/

MILLIÓ GIGABÁJTOS USB-DRIVE-OK NANOMÁGNESES ADATTÁROLÁSSAL

A legújabb adattárolási kutatások a jól ismert mágnesességhez térnek vissza, ám ezúttal nanoszinten, így több millió gigabájt tárolása válik lehetővé egy USB-meghajtón. A kutatóknak sikerült az egyik legfontosabb kutatási célt elérniük: stabilizálták a mágneses hatást, így nem kell félni az idővel fellépő automatikus adatvesztéstől.

http://hirek.prim.hu/cikk/52618/

NYOMKÖVETŐVEL ELLÁTOTT LEVI'S FARMEREK

A Levi Strauss az ismert gyártók közül elsőként kísérleti jelleggel olyan termékeket hozott forgalomba, amelyek vonalkód helyett rádiófrekvenciás azonosító (RFID) chippel vannak ellátva. A technológia és konkrétan a Levi's lépése heves tiltakozást váltott ki különféle emberi jogi szervezetekből és csoportokból, amelyek attól tartanak, hogy vásárlás után nemcsak a termék, hanem annak tulajdonosa is nyomon követhető lesz. A Levi's részéről hangsúlyozták, hogy a chipet tartalmazó cédulák legalább egy méterről jól felismerhetők, és könnyedén eltávolíthatók, illetve hogy az RFID-alkalmazások célja nem a vásárlók megfigyelése, hanem az áruk könnyebb nyomon követése a kiskereskedelmi fázisban.

http://hirek.prim.hu/cikk/52544/

ÁRAMÜTÉSSEL JELZI A HÍVÁST A MOTOROLA

Azok számára, akik gyakran nem hallják meg dallamos csengőhangjukat, és ezen a rezgő üzemmód sem segít, a Motorola új megoldást dolgozott ki, amely elsőre furán hathat: a készülék egy pontosan kontrollált kis áramütéssel figyelmeztet a bejövő hívásra. A szabadalmi leírás szerint ez egy igen ígéretes módszer, mivel hangtalan, és szinte biztosra vehető, hogy a készülék tulajdonosa érzékeli. A megoldás egyik érdekessége, hogy a kis áramütéseket személyre szabhatjuk, és megvalósítható, hogy a munkahelyi vagy otthoni hívás, illetve SMS érkezése esetén egymástól eltérő, jól megkülönböztethető elektronikus impulzusokat állítsunk be.

http://hirek.prim.hu/cikk/52367/

A bérügyviteli szoftverek és az e-bevallás

Megoldás a Nexontól

A bérszámfejtő rendszerek többsége ugyan képes előállítani az elektronikus adóbevalláshoz szükséges, az APEH által meghatározott formátumot, ám az így keletkezett fájl nehezen kezelhető. A probléma orvoslására kínálnak megoldásokat a Nexon új fejlesztései.

Május 12-étől a tízezer legnagyobb adózónak, a kiemelten adózóknak, valamint a havi és negyedéves adóbevalló alanyoknak a magánszemélyek számára kifizetett juttatásokkal kapcsolatos adóbevallási és adatszolgáltatási kötelezettségüket elektronikus úton, havonta kell teljesíteniük. A határidő után az érintett körtől az APEH csak elektronikus úton, az előírt formátumban fogad el bevallásokat.

Az érintettek adatszolgáltatási kötelezettsége nem merül ki a bérügyviteli rendszerben keletkezett adatok alapján készült adóbevallások új formátumban történő benyújtásában, a kötelező adatszolgáltatás meglehetősen átfogóvá teszi a benyújtandó adatok körét. Ide tartoznak többek között a felsőoktatási intézmények által a hallgatóknak átutalt ösztöndíjak, a biztosítók által kifizetett kártérítési összegek, a nyugdíjpénztárak által kifizetett egyéb juttatások, illetve a részvényekkel és értékpapírokkal kapcsolatos jövedelmek.

Az APEH részéről megkívánt formátum előállítható a hatóság oldaláról letölthető Abev 2006 alkalmazással, de annak használatát maga az adóhatóság is csak kisebb cégeknek ajánlja.

A humáninformatikai piacot elsődleges célcsoportjának tekintő Nexon nexONBÉR bérügyviteli rendszerének most bemutatott E-Bevallás modulja ugyanakkor alkalmas a szabványos formátumú elektronikus bevallás előállítására, valamint az adatok utólagos megtekintésére és szerkesztésére. A szoftver önállóan is megvásárolható egyedülálló szolgáltatása, hogy lehetőséget nyújt külső forrásból származó adatok beolvasására vagy több XML-fájl összefésülésére. Ezenkívül ha javításra van szükség, a szerkesztőfunkcióval igen egyszerű a hibás adatot kijavítani és a bevallást újra elkészíteni. Az alkalmazás egy felhasználóbarát felület 35 képernyőjén keresztül részletesen végigvezet az adóbevallás folyamatán, és természetesen alapszintű kontrollt is biztosít.

A modul a nexONBÉR bérügyviteli rendszer jelenlegi felhasználói számára ingyenes, mivel a jogszabály-követési szolgáltatás része.

A Nexon azonban gondolt azokra a vállalatokra is, amelyek más bérügyviteli rendszert használnak. Számukra az E-Bevallás modul dobozos változata érhető el, amely az importálási funkción és az XML-fájlok összefésülési lehetőségén kívül minden fent említett funkciót megvalósít. A szoftver már nettó 50 ezer forintos áron kapható, és könyvelőirodák számára többcéges verzióban is megrendelhető. A Nexon minden változat esetében biztosítja az alkalmazás frissítéseit is.

A Nexon nem új szereplője az informatikai piacnak, 1989-ben három fővel alakult, és mára a hazai humáninformatikai megoldások elismert szolgáltatója. A közel 200 főt foglalkoztató cég 2005. évi nettó árbevétele meghaladta a 2 milliárd forintot. Legfontosabb terméke a teljes körű bérügyviteli szolgáltatást nyújtó nexONBÉR (korábban BERENC), amely a folyamatos fejlesztésnek és az évi 10-15 frissítésnek köszönhetően a magyarországi szabályozásnak mindig megfelelő, naprakész. További terméke a humán tőke sikeres alkalmazását biztosító nexONHR humánerőforrás-gazdálkodási rendszer, valamint a nexONTIME beléptető- és munkaidő-nyilvántartó rendszer. Ezenkívül a cég nexONSOURCE márkanév alatt teljes körű bérszámfejtés-outsourcing szolgáltatást is nyújt.

Ajánlás az IKT-szektor iparpolitikájához

Aligha kétséges, hogy az ország jövője szempontjából meghatározó lesz a II. Nemzeti fejlesztési terv. Az információs és kommunikációs technológiai (IKT) szektor oldaláról ehhez a fejlesztési, stratégiaalkotási folyamathoz járultak hozzá a piaci szereplők (vállalkozások és felhasználók) szakmai szervezetei, illetve a közigazgatás kulcsszereplői, amikor megalkották az Iparpolitikai ajánlás című dokumentumot. Szándékukat egyértelműen indokolják: „A fejlesztési célok meghatározásában a magánszektor, a civil szervezetek, a legnagyobb felhasználók és az államigazgatás közötti kommunikáció biztosítja a fejlesztési igények pontos felismerését, a megfogalmazott célok megvalósításának hatékonyságát." A kidolgozók véleménye szerint ezek az ajánlások keretet biztosíthatnak a készülő II. Nemzeti fejlesztési tervnek, és segíthetik az információs társadalom kiépítését.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM), az Informatikai Érdekegyeztető Fórum (Inforum), az Informatikai Vállalkozások Szövetsége (IVSZ), a Neumann János Számítógép-tudományi Társaság (NJSZT) és a Vezető Informatikusok Szövetsége (VISZ) megbízásából készült Iparpolitikai ajánlás elsődleges célja, hogy a magánszektor, a civil szervezetek és a legnagyobb felhasználók ajánlásával támogassa a versenyképes Magyarország megteremtését.

Az IKT-szektor az információs társadalom kiépítésében játszott szerepe miatt kiemelkedő figyelmet érdemel, meghatározó tényezője a hazai gazdaság fejlődésének, az ország versenyképességének. A Nemzeti fejlesztési terv részeként az IKT-szektor szerepe túlmutat önmagán, „multiplikátor" jellege miatt gazdasági, állam- és közigazgatási, valamint társadalmi szinten is kiemelt jelentősége van az ország versenyképessége tekintetében. Az elkövetkező években a magyar információs és távközlési iparpolitikának választ kell adnia arra a kérdésre, hogy hogyan térünk át az informatikai felhasználás kiszélesítésére, és hogyan hoz létre az informatika felmutatható gazdasági és társadalmi hatást, változást, értéket.

A hazai IKT-felhasználás elmarad az EU szintjétől

Az IKT-szektornak a magyar nemzetgazdaságban és a versenyképesség folyamatos javításában játszott meghatározó szerepét mutatja, hogy az elmúlt 9 évben ez az iparág adta a hazai gazdasági növekedés 50 százalékát. A szolgáltatás alapú gazdaság létrehozása Magyarország gazdasági fejlődésének elsődleges előmozdítója, amiben az IKT-szektor rendkívül jelentős szerepet vállal.

Az információs és kommunikációs technológia megváltoztatja az emberek életét, az üzleti folyamatokat pedig hatékonyabbá teszi. IT- és telekommunikációs megoldások révén hatékonyabb termelés, versenyképesebb szolgáltatások kialakítására van lehetőség. Az új technológiák által nyújtott lehetőségek nagymértékben hozzájárulnak az innovációhoz, az IKT-eszközök ma már az alap-infrastruktúra részét képezik. Az infokommunikációs megoldások az emberek közötti interakciós lehetőségek szélesítésével, az információk egyszerű elérhetőségének biztosításával, illetve a földrajzi távolságok jelentőségének csökkentésével jelentős szerepet játszanak a társadalmi jólét növekedésében, a társadalmi esélykiegyenlítésben.

Az elmúlt években a magyarországi GDP-növekedés több mint felét az IKT-termelő és -alkalmazó iparágak állították elő. A tudásintenzív szektorok foglalkoztatásban betöltött szerepe európai viszonylatban már most is kiemelkedő. A hazai IKT-szolgáltatói szektor fejlettsége kínálati szempontból megfelelő. A piac mérete és a felhasználói kultúra azonban akadályozza a legmodernebb IKT-szolgáltatások gyors elterjedését.

Miközben az IT-szolgáltatások súlya az IKT-piacon belül EU-szinten megközelíti a 20 százalékot, a hazai IT-szolgáltatói iparág éppen csak 10 százalék feletti arányt tudhat magáénak. Infrastrukturális lemaradásunk behozása mellett Magyarországnak is át kell helyeznie a hangsúlyt az infokommunikációs technológia által nyújtott lehetőségek minél mélyebb és hatékonyabb használatára. Ugyanakkor IKT-felhasználásunk elmarad az EU-államok szintjétől. Hiába magas a szektor kibocsátási szintje, a gazdasági hasznosításban jelentősen el vagyunk maradva. Ez a hazai vállalkozások versenyképességét rövid és hosszú távon is negatívan befolyásolja.

Az IKT-felhasználás a gazdasági vállalkozások esetében akkor mozdítható el pozitív irányba, ha a kialakított gazdasági környezetben maga a szektor képes a legfontosabb felhasználást generáló tényezők – infrastruktúra, alkalmazások, képesség – fejlődését befolyásolni. A mai viszonyok jellemzői szükségessé teszik, hogy prioritásokat jelöljünk ki a felhasználás terjedése érdekében.

A közszolgáltatások nagy rendszerei

EU-viszonylatban, hasonlóan a gazdasági felhasználáshoz, az állami IKT-felhasználás mai jellemzői is jelentős lemaradást mutatnak. Az eEurope összehasonlításában – amelynek indikátorai a legelfogadottabbak az információs társadalom fejlettségének mérésére – Magyarország az utolsó helyen végzett.

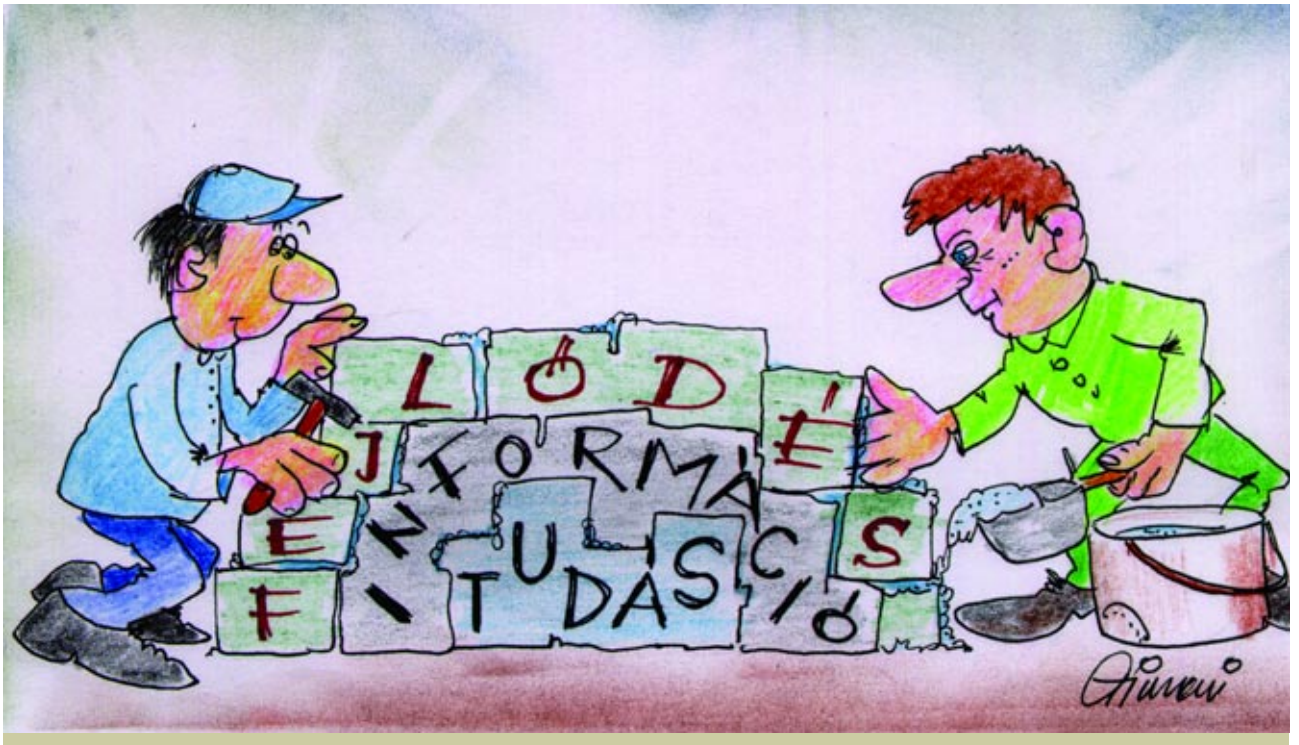
A közszolgáltatások nagy rendszerei mind-mind külön elemzést érdemelnének, de közös bennük, hogy az igénybe vevők és a szolgáltató intézmények között jelentősen javítható az információáramlás, ami alapvető feltétele az igényeket követő állami szolgáltatások létrehozásának. Erre építve az elektronikus közszolgáltatásokban a bonyolultabb, interaktív információcserét megvalósító elektronikus szolgáltatások kialakítása és ösztönzése a következő lépés az e-government megteremtése felé. Az IKT-szektor hozzájárulása olcsóbb, átláthatóbb működésű és hatékonyabb közigazgatást eredményezhet, és ezzel érdemben támogathatja a versenyképesség fokozását. A közegészségügy nagy adminisztratív, kommunikációs és tranzakciós igényű funkcióinak hatékonysága jelenleg köztudottan alacsony. Ahhoz, hogy ezen a területen is előrelépés történjen, a külső és belső folyamatok informatikai támogatását, az IKT-megoldások használatát itt is támogatni kell. Átláthatóbb közegészségügyi intézményrendszer, hatékonyabb egészségügyi szolgáltatások biztosíthatók IKT-megoldások megfelelő alkalmazásával.

A gazdaság innovációs teljesítőképessége a vállalkozások és kutatóintézetek teljesítményén túl nagyban függ a rendelkezésre álló humán erőforrás minőségétől. A társadalom és az egyén szintjén a versenyképes tudás birtoklása Magyarország versenyképességének egyik kulcskérdése. Az oktatás modernizációja, illetve az infokommunikációs készségek fejlesztése kiemelten fontos az egyes országok fejlődésének szempontjából. Az oktatási rendszerben IT-képzésben részesülők aránya megfelel az európai 10 százalékos aránynak. Ebben jelentős szerepe van az oktatási intézmények IKT-ellátottságának, köszönhetően a Sulinet és a Közháló programnak. Ám a fejlődés és az eredmények ellenére az informatikai oktatással nem lehetünk elégedettek. A munkaadók véleménye szerint szinte mindenhol problémák vannak a gyakorlati és az elméleti ismeretek oktatásának arányával, korszerű, a munkaerő-piaci igényeket kielégítő ismeretek átadásával.

Az egyén szintjén idő- és költségmegtakarítást jelent az IKT-megoldások, az infokommunikációs eszközök használata. Az internet terjedésével az egyén egyre nagyobb információmennyiséghez jut hozzá, választási lehetőségei bővülnek, s az információk jobb összevethetősége révén kedvezőbb ár-érték arányt képes elérni a szolgáltatások, termékek igénybevételénél. Ám a lakosság még nem használja ki eléggé az infokommunikációs technológiák által kínált lehetőségeket életszínvonala növelésére. Az IKT esélykiegyenlítést elősegítő hatása az infrastrukturális hiányosságok, a regionális és demográfiai, képességbeli különbségek miatt nem érvényesül.

Helyzetbe kell hozni az IKT-szektort

A XXI. század elejének társadalmi fejlődését az információ és a tudás fogalma köré építjük. Az a társadalom jut történelmi versenyelőnyhöz, amelynek tagjai többet tudnak, több információ befogadását és értékteremtő beépítését tudják elvégezni adott idő alatt. Az innováció, a hatékony kommunikáció,



az informatikai hálózatok terjedése, a tudás alapú gazdaság mind-mind erre az alapgondolatra épül. Az információ és a tudás kezelésének eszközrendszerét az IKT-szektor adja, tehát annak hozzájárulása az információs társadalom kiépítéséhez alapvető fontosságú. Ebből fakadóan az elkövetkező időszakban az IKT-szektor „helyzetbe hozása" a társadalom egyik legjobban megtérülő, ezért legfontosabb teendője.

A Nemzeti fejlesztési terv célkitűzéseinek teljesítésében az IKT-szektor jelentős szerepet képes vállalni. Egyrészt az iparág saját stratégiai célkiűzései (magasabb GDP-hozzájárulás, hozzáadottérték- és foglalkoztatásnövelés) is ebbe az irányba mutatnak, másrészt a fejlesztési terv megvalósításában a szektor lehetőségeket biztosító funkciójával segít a versenyképesség, az innováció, a termelékenység, az esélykiegyenlítés és az infrastruktúra-fejlesztés területén.

Az IKT-szektornak öt fő feladata van a nemzetgazdaság szempontjából: a fizikai és virtuális infrastruktúra kialakítása, az innovatív megoldások létrejöttének támogatása, a versenyképesség javítását elősegítő magasabb szolgáltatási minőségi szint és új piaci struktúrák elérésének támogatása, a hatékonyabb technológiákra való átállás elősegítésével a termelékenység, a hatékonyság növelése, végül pedig az IKT-megoldások révén megvalósítható esélykiegyenlítési törekvések támogatása.

A nemzetgazdaság és a társadalom fejlesztési lehetőségeinek maximális kihasználásához az IKT-szektor szerepvállalása önmagában nem elég. A gazdasági szereplők, a társadalom és az államigazgatási intézmények IKT-felhasználását ösztönző közvetett megközelítés alkalmazása az operatív programok részeként elengedhetetlen. Az IKT-felhasználást célzó közvetett ösztönzés mellett tehát szabályozáson, állami szerepvállaláson keresztül is biztosítani kell a fejlesztéspolitikai célok elérését.

Működési jövőkép IT-vel

Hatékony gazdaság és gazdasági szereplők, vállalkozások IT-támogatás nélkül ma már nem képzelhetők el. A versenyképesség fokozása szempontjából az alapvető cél az elektronikus, integrált, valós idejű és kiterjesztett vállalat modelljének terjesztése, a modellel definiált „működési jövőkép" megvalósítása. A vállalat az ügyfeleivel elektronikus úton tartja a kapcsolatot, számukra elektronikus értékesítési csatornát nyit, és az ügyfelek a vállalat munkatársaival elektronikus kommuni-

Programajánlat

A fejlesztési programok csak akkor lehetnek sikeresek, ha az IKT-infrastruktúra, -alkalmazás és -képesség fejlesztése egyszerre tud érvényesülni (hasonlóan, mint a Sulinet program esetében). A lehetséges állami szerepvállalást az Iparpolitikai ajánlás a következő programok részeként képzeli el:

Digitalizáció

Az információs társadalom kiteljesedésének alapját biztosító hazai tartalmak fejlesztése: közhasznú adatbázisok nyilvános hozzáférésének kiépítése, magyar nyelvű tartalmak bővítése, illetve magyar nyelvű elektronikus oktatási anyagok létrehozása és terjesztése a digitalizáció kiemelt feladata. A programok elengedhetetlen részét kell képeznie a kultúra internet alapú információs hálózatba integrálásának digitális levéltárak, elektronikus könyvtáradatbázisok, digitális archívumok, kulturális intézmények internetes megjelenése révén.

Hozzáférés

Tartalmakhoz való hozzáférési lehetőségek bővítése: alapvető célként kell tudnunk biztosítani a széles sávú hozzáférési lehetőséget a háztartások 100 százalékában, elérhető áron, csökkentve az információszerzés korlátait – elősegítve az esélyegyenlőség biztosítását. Támogatni szükséges a kis- és középvállalkozások széles sávú hozzáféréshez és IKT-eszközökhöz jutását, biztosítva a kiterjesztett vállalati modell infrastrukturális alapjait.

Digitális írástudatlanság felszámolása

IKT-képességbeli, illetve -képzettségbeli hiányosságok leküzdése: a digitális írástudatlanságot a megfelelő képzési és ösztönzési keretfeltételek biztosításával országosan kell felszámolni. Oktatási programok, multimédiás tananyagok, tájékoztató, ismeretterjesztő szakirodalom, módszertani anyagok, esettanulmányok és legjobb gyakorlatok, az oktatáshoz szükséges eszközök biztosítása a programok részeként segítheti elő az ilyen jellegű előrelépést.

Informatizált vállalkozások

Vállalati hatékonyságjavítás IKT-megoldások révén: a magyar vállalkozások versenyképességének növelését elősegítő, internet alapú informatikai alkalmazások széles körű elterjesztésével és az elektronikus üzleti folyamatok kiszélesítésével, illetve a hagyományos termelő szektoron (ipar, mezőgazdaság) belül az alapvető informatikai megoldások és infrastruktúra elérhetőségének biztosításával.

Virtualizáció

Online, kiterjesztett működési modellek elterjesztése, az információs társadalom új alapokra helyezése: a gazdasági szereplők hatékonysága növelhető olyan informatikai eszközök biztosításával, amelyek elősegítik a távoktatás és távmunka térnyerését. IT-biztonsági megoldások és elektronikus beszerzés/piactér bevezetésével a kiterjesztett vállalati modell magasabb hatékonysági szintet képes biztosítani a gazdasági szereplők számára. Magasabb szintű illeszkedés valósítható meg a nagyvállalati beszállítói rendszerekbe, elektroni-

kációs központon keresztül érintkezhetnek. A cég termékei tervezéséhez, fejlesztéséhez elektronikus eszközöket használ, eszközeit, erőforrásait, kapacitásait elektronikus alkalmazásokkal tervezi és tartja nyilván. A beszerzést elektronikus rendszerek bonyolítják le, s minden esemény, minden tranzakció adatait azonnal elektronikusan rögzítik. Az ügyintézés, az adminisztráció, az iratok kezelése szintén elektronikus rendszerek támogatásával történik.

Az államigazgatási és önkormányzati szolgáltatások modernizációjához az infrastruktúra nagyrészt már biztosított, így nagyobb hangsúlyt kell fektetni az infrastruktúra hasznosítására, az elektronikus megoldások bevezetésére. IKT-megoldások segíthetnek a betegelosztás, a betegutak optimalizálásában, az intézmények gazdálkodásának átláthatóbbá tételében, az egészségügy résztvevői (intézmények, fenntartók, tulajdonosok, finanszírozók, biztosítók, jogalkotók) közötti információáramlás hatékonyabbá tételében. Az oktatás minőségének javítása, az informatika beágyazódásának biztosítása az iskolarendszerű és azon kívüli oktatási formákban elengedhetetlen (jelen időszakban kiemelten fontos a felnőttképzés kezelése). A kulturális szektor esetében az IKT-eszközök használatának további terjesztése, akár „best practice" keretében, jó minőségű tartalmak előállítását vonhatja maga után, digitális formában való hozzáférhetővé tételükkel a társadalom szélesebb rétegei vonhatók be, és tehetők érdekeltté a kulturális értékek megőrzésében. A versenyképes társadalom létrehozásához jelentős segítséget nyújthat a digitális képzési eszközök, tartalmak széles körű hozzáférése, a települések távolságok miatti hátrányos helyzetének leküzdésére pedig a széles sávú hozzáférés, a távmunka és a távoktatási megoldások biztosítása lehet a válasz.

A gazdasági, társadalmi fejlesztési lehetőségek kihasználásához Magyarországon jelentős és dinamikusan fejlődő IKT-termelő szektor áll rendelkezésre erős és innovatív mobil-, illetve internetszolgáltatókkal, multinacionális vállalatok helyi képviseleteivel, a hazai, hagyományosan jól képzett IT-szakembergárdára támaszkodva. A fejlesztési lehetőségek magas szintű támogatásához azonban a hazai IKT-vállalatoknak még meg kell küzdeniük a hatékonyságból, tőkeellátottságból, forráshiányból, a hazai felvevőképesség alacsony szintjéből és az alacsony nemzetközi jelenlétből fakadó kihívásokkal. Versenyképes nemzetgazdaság kiépítéséhez versenyképes IKT-szektorra van szükség, ami természetszerűen nemzetközi szinten értendő.

zált beszállítói láncokba, továbbá javul az együttműködés a különböző tevékenységek jobb megosztása révén a hálózatokba szerveződő vállalatok között. A virtualizációt elősegítő elektronikus azonosítás használatát a teljes lakosság és a gazdasági szereplők körében EU-konform digitális azonosítási lehetőség biztosításával, az elektronikus azonosítás megismertetésével, lakossági tájékoztató és képzési programokkal kell elterjeszteni. Javasolt az állampolgári jogon járó elektronikusaláírás-kártya bevezetése.

Inkubáció

Innovatív induló vállalkozások csatlakoztatása a virtualizált információs társadalomba: az inkubáció megvalósítása a programok részeként a hagyományos megközelítéseken – inkubátorházak, innovációs parkok, tanácsadási szolgáltatások – túl olyan elektronikus megoldások támogatásával képzelhető el, amelyek segítik a kis- és középvállalkozásokat a beszállítói értékláncban betöltött helyük megerősítésében.

e-Közigazgatás

Állami szolgáltatások virtualizációja: gyorsabb, hatékonyabb döntéshozatal és ügyintézés, az átfutási idők rövidülése, átlátható folyamatok, átlátható gazdálkodás kialakulása, a belső és külső kommunikáció javulása, az intézmények hatékonyabb menedzsmentje, költségmegtakarítás. A program részeként a legfontosabb feladat a lisszaboni célokat támogató elektronizációs törekvések megvalósítása, továbbá a széles sávú hozzáférés és infrastruktúra biztosítása az intézményeken belül, a megfelelő alkalmazások kifejlesztése, az e-ügyintézés, az elektronikus nyilvántartások és eljárások kialakítása.

e-Egészségügy

Az egészségügy IKT-oldalú modernizációja a hatékonyabb intézményi működés érdekében: az egészségügy elektronizálását célzó programok részeként egy integrált adatbázisra épített, egységes egészségügyi ágazati információs rendszer és infrastruktúra kialakítása lehet a cél, amellyel megvalósulhat az aktív betegútkövetés, az egyéni tb-folyószámla és az országos háziorvosi adatbázisrendszer.

e-Oktatás

A fiatal korosztály IKT-tudatosságának és -képességének fejlesztése, illetve az oktatási intézmények működési hatékonysága és ezáltal egy hatékonyabb és versenyképesebb képzési rendszer megalapozása.

IKT-termékesítés

A hazai IKT-szektor erősítése: a kis- és középméretű magyarországi IKT-cégek fejlődésének segítése egy „vállalkozási életút" program keretében képzelhető el (inkubáció, társfinanszírozás, tanácsadás, támogató szolgáltatások, hazai IKT-termékek megvalósításának és piaci bevezetésének támogatása, nemzetközi minősítések megszerzésének segítése stb.), amely mind az új IKT-vállalkozások létrejöttének, mind a stabil, jól menedzselt középvállalattá válásnak, mind a külpiaci megjelenésnek, a nemzetközi integrációnak a támogatását magában foglalja.

Kulcs a sikerhez

A szektor szempontjából megfogalmazható stratégiai célok – a gazdaság- és társadalomfejlesztési célokkal összhangban – elsősorban a gazdaság, az államigazgatás és a társadalom versenyképességét, hatékonyságát támogató eszközök és megoldások elterjesztésére irányulnak.

A gazdaságfejlesztés terén közös cél a hozzáadott értéket növelő IKT-megoldások elterjesztése, a kkv-k infokommunikációs megoldásokhoz való hozzáférési lehetőségeinek bővítése, az online gazdaság megteremtése, az elektronikus, integrált, valós idejű és kiterjesztett vállalati modell elterjesztése, valamint a tudományos eredmények, innovatív ötletek online terjedésének elősegítése.

Az államigazgatás terén a stratégiai cél a közigazgatási folyamatokra specializált IKT-megoldások bevezetése, az intézmények közötti infokommunikációs, interaktív információcserét, tranzakciós lehetőséget megvalósító megoldások és az elektronikus szolgáltatások elterjedésének biztosítása, továbbá az elektronizált állam- és közigazgatási eljárások bevezetését előirányzó törvények és kormányhatározatok teljesítésének IKT-oldalú támogatása.

Az egészségügy szempontjából az intézmények és a betegellátás egyéb szereplői közötti adatcsere, az intézményi folyamatok – például a sürgősségi betegellátás és a betegelőjegyzés – IKT-támogatása, illetve a lakosság egészségügyi információszolgáltatása kerül előtérbe. Az oktatás modernizációjához az IKT-szektornak az oktatási intézmények IKT-infrastruktúrájának megteremtésével, hallgatói, oktatói, kutatói információs rendszerek biztosításával, oktatási tartalmak digitalizációjával, e-learning megoldások kialakításával kell hozzájárulnia.

A kultúra terén a különböző intézmények számára testre szabott IKT-megoldások, infokommunikációs eszközök biztosíthatják az azokra épülő magasabb szintű szolgáltatások nyújtásának lehetőségét. Az intézmények és „ügyfeleik” kapcsolatába minden területen érdemes bevonni az IKT-megoldásait. A szektor által biztosított digitalizációs, archiváló megoldások pedig a kulturális értékek megőrzésében kapnak szerepet.

A társadalom szempontjából az alapvető IKT-infrastrukturális feltételek biztosítása, a széles sávú internet-hozzáférések, infokommunikációs eszközök (PC-k) számának drasztikus emelése, a dinamikus és interaktív hazai tartalom- és szolgáltatásfejlesztés a legfontosabb prioritás.

Az Európai Unió és benne Magyarország a fenti célok mellett nem mondhat le arról, hogy versenyképes infokommunikációs szektora legyen erős helyi vállalatokkal – a térségben megtelepülő multinacionális cégek mellett. A hazai vállalkozások hatékonyságnövelésének, az európai szinten is versenyképes hazai vállalkozások létrehozásának kell lennie az egyik legfontosabb stratégiai célkitűzésnek. Az Iparpolitikai ajánlás befejezésül rámutat arra, hogy az IKT-szektor jelenlegi fejlettségi fokán a magyar vállalatoknak is nemzetközi szinten kell specializálódniuk, az időtényező, valamint a konkurencia figyelembevételével, főleg az ún. „niche” termékek és szolgáltatások esetében.

Magyar informatikai vállalatok az amerikai piacon

2006. május 11-én az Informatikai és Hírközlési Minisztérium (IHM), valamint a Magyar Technológiai Központ (HTEC) Magyar IKT-vállalatok az amerikai piacon – avagy piacra lépés amerikai és magyar szemmel címmel szakmai fórumot rendezett a magyar infokommunikációs szektor külpiaci megjelenésének kérdéseiről. A konferenciát Kovács Kálmán *informatikai és hírközlési miniszter, valamint* George H. Walker, *az Amerikai Egyesült Államok magyarországi nagykövete nyitotta meg.*

A Budapesten megrendezett konferencián a HTEC által meghívott amerikai és magyar előadók, az állami, a gazdasági, illetve az üzleti élet kiemelkedő szakértői arról beszéltek, hogy milyen kihívásokkal néz szembe egy magyar vállalat, és hogyan tud azoknak megfelelni, ha az amerikai piacon szeretne sikereket elérni.

A konferencián elsősorban magyar IT-cégek és szakmai szervezetek képviselői vettek részt. A rendezvény célja az volt, hogy az IHM a HTEC-program keretében elősegítse a magyar IT-vállalatok üzleti kapcsolatainak fejlődését, és felkészítse a cégeket az amerikai piacra való belépésre.

A 2003 végén életre hívott HTEC-program egyre jelentősebb szerepet tölt be a magyar IKT-vállalkozások amerikai és délkelet-ázsiai megjelenésének elősegítésében. Fő célja, hogy feltárja az adott piacon a konkrét üzleti lehetőségeket, azokat közvetítse a magyar cégeknek, valamint felkészítse őket a célpiacon való sikeres megjelenésre. Továbbá hogy információs és fizikai bázist teremtsen azoknak a magyar vállalatoknak, amelyek saját jelenlétet terveznek az USA-ban, Kínában vagy a térség más országában.

A cégek közvetlen támogatása 2004 elején kezdődött meg, amikor januárban az IHM kiírta azt a pályázatot, amely a kis- és középvállalkozások amerikai piacra jutását segíti. Ebben az IHM több, a pályázó cégek amerikai piacra jutásához szükséges szolgáltatás igénybevételéhez nyújt utólagos, vissza nem térítendő támogatást. A konkrét támogatásokon túl a HTEC-program indirekt módon is hozzájárul az amerikai, illetve ázsiai piacra jutáshoz azzal, hogy az érdeklődő vállalatok részére segítséget kínál infrastruktúrájával, adatbázisaival és tanácsaival. Ezt a lehetőséget egyre több vállalat veszi igénybe díjmentesen.

A HTEC-program keretében az elmúlt év végéig 8 cég nyert összesen 142 millió forintnyi közvetlen támogatást. A megvalósításba bevont saját erőforrás a 300 millió forintot is elérheti. 2005-ben újabb, 50 millió forintos pályázatot írt ki az

IHM, amely még idén is nyitva áll a hazai informatikai vállalkozások előtt. Az iparági támogatás keretében több mint 400 millió forint értékű szolgáltatási támogatást élvezhettek a hazai IT-cégek.

A program sikerének tekinthető az az újfajta támogatási rendszer is, amely elvárja a támogatottól az aktív részvételt a program megvalósításában. Ez nemcsak a finanszírozás közösségét, hanem a szakmai tevékenység közös összefogással való fejlesztését is jelenti, mivel a támogatottak terveinek megvalósításához az IHM mind szakmai, mind anyagi támogatást nyújt, de csak saját forrásaik kiegészítéseként.

Az eltelt idő egyértelműen igazolta a HTEC sikerességét. A programban részt vevő cégek az elmúlt időszakban közel 600 millió forint értékű exportot realizáltak. Mérhetően nőtt a magyar IT-szektor ismertsége a célpiacokon, és több tucat vállalat próbálhatta ki erejét Amerikában vagy Kínában „védett" körülmények között."

„Magyarország válaszúthoz érkezett”

Kovács Zoltánnal innovációról, versenyképességről, infogazdaságról

Lassan már közhelyszerűvé válik az a megállapítás, hogy az IKT (információs és kommunikációs technológia) mint iparág a gazdaság katalizátora. Az új eszközök és módszerek szolgáltatói azonban nemcsak gyorsíthatják más vállalatok, intézmények és az ország fejlődését, hanem maguk is részt vesznek a folyamatokban, és maguk is nyerhetnek – vagy éppenséggel a perifériára szorulhatnak. A lehetőségekről, az esélyekről és a veszélyekről Kovács Zoltán, *az Informatikai Vállalkozások Szövetségének (IVSZ) elnöke nyilatkozott lapunknak.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Milyen szerepet játszanak ma az informatikai vállalkozások a gazdaságban?

– Az IKT-szektor meghatározó szerepét nemcsak a versenyképesség növelésében betöltött szerepe, hanem az is egyértelműen mutatja, hogy a 90-es évek közepétől ez az iparág adta a hazai gazdasági növekedés 55 százalékát (forrás: Marcin Piatkowski – The Impact of ICT on Growth in Transition Economies, 2004. 07., TIGER).

Az IKT hatása kettős: közvetlenül az előállított eszközök fogyasztásával és exportjával, közvetetten pedig a termelő szektorok és a közigazgatás területén az egy emberre jutó hozzáadott érték és hatékonyság növelésével járul hozzá a gazdaság növekedéséhez. A magyar GDP viszonylag kis része (7 százaléka) származik az IKT-szektortól, mégis a növekedés (55 százalék) és az export (14 százalék) jelentős részét jelentik ezek a vállalkozások.

– Nézzük meg közelebbről a közvetett hatást! Milyen szerepe lehet az IKT-nek bármilyen típusú vállalkozás, intézmény működésében, versenyképességének növelésében?

– Ma a világban azok az országok a legversenyképesebbek, ahol a legmagasabb a széles sávú penetráció. Az egyén számára a munka, az elhelyezkedés alapvető feltétele – szinte már minden szakmában – a számítógép és az internet használatának ismerete. Kevés olyan iparág van, amelynek ennyire meghatározó szerepe lenne az élet minden területén. Az egészségügytől az oktatásig, a vállalatszervezéstől a politikai kampányig, a gyermeknevelésétől a telekommunikációig az IT mindenhol jelen van, és meghatározó szerepet játszik. Sőt azt is kijelenthetjük: az információtechnológia az életminőség robbanásszerű javulását hozhatja a XXI. század emberének. Ehhez

Kovács Zoltán

nem kell más, mint az IT fontosságának felismerése. Akik időben eljutnak ide, azok élre kerülnek a gazdasági versenyben és az életszínvonal javításában. Akik nem, azok vagy végleg lemaradnak, vagy majd a verseny kényszeríti ki náluk a változást.

– Igényel-e – és ha igen, miért – az IKT-szektor különleges kormányzati kezelésmódot? Mit javasolna az IVSZ a most megalakuló kormánynak?

– Nagyon fontosnak érzem Magyarország fejlődése és versenyképessége szempontjából, hogy a kormányon belül legyen felelőse az informatikának. Az informatika egyszerre vertikális, amikor az iparágról vagy az e-kormányzatról beszélünk, és egyszerre horizontális az oktatáson keresztül – a versenyképesség szempontjából mindenütt nagyon fontos szerepe van. Ezt akár többféle struktúrában is ki lehet szolgálni. Szeretnénk az elért eredményeket megtartani, célunk, hogy az informatikának maradjon kormányszinten felelőse.

Az IKT-szektor fejlődése számos egyéb terület fejlődését is dinamizálja, így pozitív hatást gyakorol a gazdaság, illetve az állam- és közigazgatás működésére is. Éppen ezért tartjuk fontosnak a II. Nemzeti fejlesztési terv keretében egy önálló operatív program kidolgozását, annak érdekében, hogy az IT-alkalmazások kiterjesztése kifejthesse kedvező gazdasági és társadalmi hatását.

Amikor a II. Nemzeti fejlesztési tervről beszélünk, akkor az IVSZ által készített iparpolitikai ajánlás tulajdonképpen a gerincét adta azoknak a tartalmi kérdéseknek, hogy a következő hat évben mire és milyen formában költsenek a kormányok annak érdekében, hogy a gazdaság, az információs társadalom és az informatikai szektor a leghatékonyabban tudjon fejlődni.

Magyarország válaszúthoz érkezett. Vagy felismerjük az IT-szektor fontosságát és jelentőségét mind az ország, mind pedig az egyén számára, és ennek megfelelően a szektor elnyeri méltó helyét nemcsak a kormányzati programokban, hanem az átlagemberek gondolkodásában is, vagy pedig lemaradunk a versenyben. Szervezetünk kész minden lehetséges módon támogatni a döntéshozókat abban, hogy Magyarország számára a legelőnyösebb koncepciókat és intézkedéseket valósítsák meg. Az elmúlt években az IVSZ nagy és egyre átfogóbb szervezetté, a gazdasági élet meghatározó szereplőjévé vált. Véleményünkre odafigyelnek, és most az a cél, hogy tanácsainkat is fogadják meg a gazdasági és kormányzati döntéshozók.

– Milyen kormányzati beavatkozásokat tartanak szükségesnek az iparág fejlesztésére?

– Az ország versenyképességének fokozása és a gazdasági fejlődés fenntartása érdekében elengedhetetlen, hogy a széles sávú internet a közlekedéshez és az energiaelosztáshoz hasonlóan alap-infrastruktúrává váljon. Arra kell törekedni tehát, hogy a széles sáv minden magyar otthonban elérhető legyen. Ennek megteremtése jóval kisebb költségeket igényel, mint az egyéb infrastrukturális hálózatok fejlesztése, ugyanakkor az erre fordított kiadások megtérülése gyorsabb és látványosabb.

A gazdaság dinamizálásának elengedhetetlen feltétele, hogy az állampolgárok képesek legyenek biztonsággal használni az infokommunikációs technológiák fejlődése nyomán rendelkezésünkre álló eszközöket. A digitális írástudatlanság felszámolása így közvetlenül kedvező hatást gyakorol a gazdaság versenyképességére, a munkaerő szakmai színvonalára, sőt a munkaerő-piaci mobilitásra is.

Az állam modernizációjával, a ténylegesen működő e-közigazgatás bevezetésével az állami szervek, illetve az állam-

polgárok egyaránt időt és pénzt takaríthatnak meg. Ennek eredménye a hatékony szolgáltató állam lesz, ahol gyors és olcsóbb az ügyintézés a közigazgatásban, s elégedettek az ügyfelek.

– Miben rejlik Magyarország erőssége és versenyképessége? Mire érdemes alapozni a jövőbeni terveket és fejlesztéseket?

– Egy ország sikere, a globális versenyben való helytállása ma már attól függ, hogy mennyire veszi komolyan az információtechnológiát, az infokommunikációt, az internetet. Mikro- és makroszinten, az egyén életében és az ország működésében egyaránt ugyanaz a szabály érvényesül: minél inkább IT-tudatos egy ember, minél többet költ egy ország az információtechnológiára, annál versenyképesebb, fejlődőképesebb és gazdagabb.

A versenyképesség tekintetében különválasztanám, hogy egy nemzetközi vállalat számára a munkaerő költsége ár-érték arányban hogyan viszonyul a környező országokhoz, illetve hogy egy magyar vállalkozásnak milyen esélye és lehetősége van külföldön. Az első szempontból nagyon jó feltételeket tudunk nyújtani a külföldi vállalatoknak, hogy hazánkba hozzanak tudásintenzív szolgáltatásokat, s itt létesítsenek fejlesztő- és szolgáltatóközpontokat. Tehát a tudás és az ezzel szemben álló költség versenyképes.

Ha viszont azt nézzük, hogy a magyar vállalkozások ezzel a költségszinttel mennyire versenyképesek, akkor nem a nemzetközi cégek tudásával és tőkeerejével, az ebből fakadó termelékenységével, hanem a hazai vállalkozások hasonló mutatóival kell számolnunk. A Magyarországon működő nemzetközi cégek körülbelül két-háromszor termelékenyebbek, mint a hazai vállalatok, és ezen belül is nagy a különbség a kis- és közép-, illetve a nagyvállalatok között. Ha ezt összehasonlítjuk a német vagy az angolszász területen működő cégekkel, a szakadék még jelentősebb. Ehhez jön még az, hogy az élőmunkára rakódó adó- és járulékterhek két és félszeresére növelik a teljes költséget a nettó fizetéshez képest. Szlovákiában és Romániában egykulcsos adórendszer van érvényben, és komoly támogatást kap a szoftverexport-ágazat.

– Mely vállalkozások lehetnek sikeresek a jövőben, s milyen méretű, profilú, illetve milyen üzletpolitikával rendelkező cégeknek kedvez a hazai és nemzetközi piaci környezet?

– Mint általában a világon, a magyar IKT-piacon is a meghatározó multinacionális nagyvállalatok dominálnak. A hardvertermékek több mint 90 százaléka, a szoftvertermékek 80 százaléka importból származik, azonban a szolgáltatási terület 50–50 százalékban oszlik meg a hazai és a nemzetközi vállalatok között. A magyar IKT-vállalkozások elsősorban néhány speciális, „niche" területen erősek (pl. IT-adatbiztonság, CAD/CAM-tervezés, karakterfelismerés, szoftverfejlesztés mobileszközökre, adatfeldolgozás, vírusvédelem, digitális filmkészítés és nyelvi technológiák).

Kiáltvány
MEGÁLLAPODÁST A JÖVŐNKÉRT!

A magyar gazdaság megállapodásra hívja a magyar Országgyűlés pártjait, a Magyar Köztársaság új kormányát, hogy közösen, felelősen és együtt tegyünk az ország felemelkedéséért!

Lezárult a választási időszak; Magyarország polgárainak sikeréhez, az ország versenyképességének javításához, európai uniós tagságunk teljes értékűvé tételéhez jelentős változásokra, új gondolatokra, őszinte, betartható megállapodásokra és szövetségre van szükség a politikai pártok és a gazdaság szereplői között.

Mi, a magyar gazdaság képviselői ezúton jelezzük együttműködési szándékunkat, elsősorban az alábbi – a versenyképességet alapvetően befolyásoló – négy kulcskérdés közös megoldásában:

(1.) Felelős és fenntartható gazdaságpolitikát!

- Az államháztartási hiány mielőbbi lefaragását, összehangolt fiskális, monetáris és adópolitikát; az euró mielőbbi bevezetését, fenntartható gazdasági és környezeti fejlődést, a társadalmi értékek érvényesülésének erősítését; a befektetői bizalom javítását, a kis- és középvállalkozások fejlődésének határozott segítését, a hazai k+f és az oktatás, különösen a szakképzés gazdaság igényeivel összehangolt fejlesztését.

(2.) Államháztartási reformot!

- Kisebb és hatékonyabb, mérhető, minőségi módon szolgáltató, tervezhető bevétellel rendelkező államot; ésszerűbb központi államigazgatást; erős deregulációt és decentralizációt, a feladatok ésszerű megosztását a civil szektorral, új, régiós elven alapuló, lényegesen kisebb és hatékonyabb önkormányzati rendszert, átlát-

– Az áprilisban lezajlott országgyűlési választások második fordulóját követően már az első napon (gyakorlatilag végeredménytől függetlenül előkészítetten) közös kiáltványt jelentettek meg a magyar gazdaság meghatározó szereplői, érdekvédelmi szervezetei – köztük az IVSZ – annak érdekében, hogy háromoldalú tárgyalások kezdődjenek a gazdaság, a kormány és a parlamenti pártok között. Milyen elvi és konkrét gyakorlati eredményeket remél az informatikai szakma a párbeszédtől?

– A kezdeményezés célja, a háromoldalú tárgyalásokon közösen dolgozzák ki, hogy milyen gazdaságpolitikai lépések szolgálják legjobban Magyarország érdekeit az elkövetkező években. A magyar gazdaság változást akar az államháztartásban, az állami bürokráciában, a gazdaságirányítás elveiben és gyakorlatában, az egészségügyben és az adópolitikában. Ezeknek a részleteit kell közösen kidolgozni, konszenzusra jutni, majd végrehajtani. A célunk az, hogy Magyarországnak versenyképes, sikeres gazdasága legyen. Ehhez most megegyezésre van szükség a gazdaság, a kormány és a parlamenti pártok között.

A 90-es években az IKT-szektor elsősorban a hazai feldolgozóipar termelékenység- és hozzáadottérték-növeléséhez járult hozzá. A magyar szolgáltató ágazatok is egyre jobban felismerik a jelentőségét, és kihasználják a lehetőségeket, így a jövőbeni fejlődés egyik kulcsterülete lehet az IKT-szolgáltatási szektor (offshore outsourcing az ún. ITES, vagyis IT Enabled Services területein, pl. callcenter-, számviteli, HR- stb. funkciók külföldről való ellátása), amely korábban kulcsfontosságú szerepet töltött be más országok gazdasági felemelkedésében is.

ható és következetes jogalkotást és jogalkalmazást.

(3.) Szolgáltató egészségügyet!

- Kiegyensúlyozott és fenntartható, az állam felelősségével működő, állami és magánfinanszírozásra egyaránt épülő egészségügyi szolgáltatást; új, a versenyképesség alapjául is szolgáló társadalmi egészségfelfogást, társadalombiztosítási reformot, átlátható, hatékony forrásfelhasználást biztosító ösztönzési és ellenőrzési rendszert az egészségügyben.

(4.) Versenyképességet növelő adóreformot!

- Az államháztartás lehetőségeihez és az ország stratégiájához igazodó, átlátható, egyszerű, versenyképes adórendszert; helyi iparűzési adó nélküli üzleti környezetet; a foglalkoztatást terhelő adók fokozatos csökkentését; megkülönböztetően versenyképes társasági adót – ugyanakkor szigorú adó- és járulékbehajtást, az államháztartás deficitjének sürgető lefaragásához a tényleges közteherviselés megteremtését, az adót elkerülők megadóztatását, az adókedvezmények körének szűkítését.

A fentiek nélkül nem lehet sikeres a konvergenciaprogram; nem tudunk lépést váltani, nem tudjuk az európai fejlődés lehetőségeit maradéktalanul kihasználni – így visszafordíthatatlanul lemaradunk.

A cselekvésen a sor!

A gazdaság szereplőinek, a parlamenti pártoknak, a kormánynak és az ellenzéknek meg kell állapodnia az alapokban: új társadalmi szerződésre, olyan új gazdaságpolitikára van szükség, amely figyelembe veszi az ország közös stratégiai céljait és lehetőségeit, valamint az üzleti világ véleményét. Májusban háromoldalú tárgyalásra várjuk az új parlament pártjainak, valamint az új kormánynak a vezetőit a nemzet felemelkedését szolgáló program alapelveinek haladéktalan, közös kidolgozására és a sikeres jövő megteremtéséről szóló stratégiai megállapodás aláírására!

Csak sikeres gazdasággal lehet sikeres a nemzet! Mi ebben partnerek vagyunk!

Kelt: 2006. április 20.

Nyomuló Linux, élesedő verseny

Néhány évvel ezelőtt kevesen gondoltak volna arra, hogy mára – kiemelten a versenyképesség, illetve az államháztartás problémáinak orvoslására – a költségcsökkentés és a hatékonyságnövelés követelményeinek mindinkább megfelelni kívánók infrastrukturális beruházásaiban valódi alternatívaként jöhetnek szóba a nyílt forráskódú technológiára épülő rendszerek.

FEKETE GIZELLA

Az EU által is elismert és – kiemelten az állami és közigazgatási szférában – támogatott OSS ma már Európa szoftverközpontú ICT-ipara szolgáltatás-központúvá való átszabásának esélyese, így a közszféra mellett az üzlet számára is fontossá vált a nyílt forráskódú technológiát alkalmazó rendszerek előnyeinek és hátrányainak, a verseny állásának ismerete.

Nem várt versenytárs

A kezdetben csak kisebb közösségek hobbijának tekintett, ám ma már kereskedelmi szintre emelt nyílt forráskódú szoftverek (Open Source Software – OSS) és a piacot évtizedek óta uraló zárt forráskódú programok, illetve fejlesztőik közötti verseny kapcsán valójában két üzleti modell ütközik. A szoftver mint termékmodell legemblematikusabb képviselője a Microsoft, míg a szolgáltatásmodell a nyílt forráskódú fejlesztéssel foglalkozó cégek sajátja. Ez utóbbiak szerint a vállalat számára nem a szoftver birtoklása, hanem az általa nyújtható szolgáltatások képviselik a valódi értéket.

Erre a legkézenfekvőbb példa az ingyenes keresőszolgáltatást működtető és a keresésre összpontosító reklámok bevételéből a világ egyik legnagyobb és leggazdagabb online vállalatává váló Google.

Új verzió

Az idei CeBIT-en jelentette be a Novell a SUSE-közösség legújabb fejlesztését, az operációsrendszer-funkcióknál lényegesen többet nyújtó, több mint 1500 nyílt forrású alkalmazást tartalmazó SUSE Linux Enterprise Desktop 10-et. A Microsoft állományformátumaival kompatibilis, a Visual Basic-makrókat támogató OpenOffice.org 2.0-n és a Firefox legújabb változatán túl a Banshee médialejátszót, e-mail és azonnali üzenetküldő klienst, spamszűrőt, valamint tűzfalat is tartalmazó csomagba bekerült az Adobe Reader, a RealPlayer, a Macromedia Flash Player és a Sun Java-futtatási környezete. A szoftver a nyílt forráskódú közösség által definiált és szabványként elismert OpenDocument állományformátumot is használja. A fájl- és tartalomkeresés teljes egészében integrált a felhasználói környezetbe; kulcsszó megadásával a dokumentumok, grafikák, elektronikus üzenetek, beszélgetéstartalmak és weboldalak azonnal elérhetők. Az új Linux-felhasználóknak szánt csomagot a Windowsról való áttérést egyszerűsítő segédeszközökkel is felszerelték, hiszen nem titkoltan ettől a terméktől remélnek gyors átállást az üzleti felhasználókat is célzó nyílt forráskódú operációs rendszerre.

A júniustól elérhető desktoptermék felhasználónként 10 ezer forint körüli ára versenyképesnek mondható.

A gyári kivitelű, licencdíjfizetés ellenében használható szoftverek legmarkánsabb képviselője a német SUSE-t felvásároló s ma már a nyílt forráskódú megoldásokat szerver- és kliensoldalra is kínáló, de stratégiájában a vegyes forráskódra összpontosító, egy év alatt a SUSE piaci részesedését megduplázó Novell, valamint a jelenlegi piacvezető Red Hat. A köztük és a Microsoft között folyó verseny ellenére azonban léteznek Microsoft alapú nyílt kódú fejlesztések is, az irodai alkalmazásra az OpenOffice.org szolgáltatja a példát.

Meglepő, de nem mulatságos

A Microsoftot meglepetésként érte a nyílt forráskódú koncepció vetélytársként való megjelenése, így négy évvel ezelőtt piackutatást kezdeményezett a Windows három leggyakrabban támadott tulajdonságát illetően, a Linuxot potenciális vetélytársként kiemelve. A vizsgált területek – költség, biztonság és megbízhatóság – közül a TCO-eredmények a környezetfüggőséget hangsúlyozták. Így például a csoportmunkaszoftvereknél a Microsoft, míg a webes publikálást támogatóknál a Linux felé billent a mérleg nyelve. A szoftver birtokba vételének költsége helyett a tulajdonlás összköltségét véve az összehasonlítás alapjául, a két megközelítés között nincs alapvető különbség.

A Microsoft számára fájdalmas második támadási pont a biztonság. Ismét kutatásokra támaszkodva a biztonsági rések megszüntetésében, a javításukhoz szükséges terítések sebességében – a nem kereskedelmi, nyílt szoftverekkel szemben – a Microsoft mutatkozott eredményesebbnek. A Novell által képviselt SUSE Linuxszal összehasonlítva azonban már tompulnak a különbségek. A harmadik leggyakoribb támadási felület a megbízhatóság. Unixos gyökerei miatt a Linux a Microsoft szerint is előnnyel indult. Azonban a megbízhatóságot tágabban, a rendszerek által az üzleti felhasználók számára biztosított rendelkezésre állás függvényében értelmezve – a releváns szerverkörnyezetben – a kutatások a Microsoft előnyét mutatják.

Kliensoldalon a Microsoftnak többet kell bizonyítania, de a Windows jó húszéves pályafutása alatti tapasztalatok folyamatos hasznosításával a cég itt is lát érdemi javulást. Az alapstabilitás növekedése mellett éles üzleti környezetben például a PC kritikus környezete szerveren tárolható, s szükség esetén onnan nagyon gyorsan visszaállítható.

Tényleges vetélytársat látva benne a Microsoft tehát komoly erőket mozgatott meg a nyitott forráskódú környezet, nevezetesen a Linux megismerésére. Ennek eredményeként ma, az összehasonlításhoz szempontokat kínálva, a potenciális ügyfelekre bízza a szoftver-infrastruktúra kiválasztását. A döntést a műszaki és gazdasági környezet felmérését követőn, a megtérülési mutatókat figyelembe véve érdemes meghozni, a felsoroltak függvényében nem egyértelműen

A vegyes forráskód előnyei – ahogy a Novell látja

A Novell a vegyes forráskód elkötelezettjeként állított össze csomagkínálatot. Szakértői úgy vélik, infrastrukturális területen ma már nem az a kérdés, hogy bevezethetők-e a nyílt forráskódú rendszerek, hanem hogy mikor és hogyan. Erre pedig a nyílt és a zárt forráskódú rendszerek ötvözete a megfelelő válasz. A bevizsgált és a Novell követelményeinek eleget tevő, a SUSE felvásárlásával házon belülre került OSS-elemek, valamint az azokra épülő megoldások mellett a megbízható, stabil, hagyományos zárt forráskódú elemek is megmaradtak a portfóliójukban, s köztük – ezzel is segítve az áttérést – sem támogatásban, sem skálázhatóságban, sem más módon nem tesz különbséget. Mivel a zárt rendszerről való teljes mértékű átállás költségei elriaszthatják az érdeklődőket, akiknek emlékezetében még a technológiaváltás – például DOS-ról Windowsra – nehézsége is élhet, a lépcsőzetes átmenet látszik célszerűnek. A vegyes forráskódú csomaggal biztosított átmenet során a Novell-felhasználók később az Open Enterprise Server upgrade-jével kockázatvállalás nélkül, az átmenet zökkenőmentességét garantáló szakértői háttérrel léphetnek tovább egy egészében nyílt, szabványos forráskódú rendszer felé. A döntést a racionalizálható költségek szintén segíthetik, és a Linux piaci méretéből adódóan kevesebb vírus miatt a Windowsénál nagyobb rendszerbiztonság is garantálható.

csak az egyik vagy a másik javára. Ma egyik oldalnak sem lehet érdeke – s ez a nyílt forráskódú fejlesztő- és gyártóközösségek igazi érdeme – a felhasználói szinten egymással együttműködni képtelen elemekből összeálló rendszer biztonságos működésének rovására kikényszerített értékesítés.

Nyíltan nyomulnak

A versenyhelyzetbe került Microsoft – ahogy már ma is tapasztalható – az ügyfelek számára kedvező kezdeményezésekkel igyekszik megtartani, illetve tovább erősíteni piacát, de eközben a nyitott forráskódú rendszerek forgalmazói sem pihennek. A verseny eredményeként szaporodik a heterogén, mind összetettebb informatikai rendszereket üzemeltető vállalkozások száma, és külföldön – többek között Finnországban, Németországban, Norvégiában, Svájcban és Kínában –, kiemelten az államigazgatási és önkormányzati intézményeknél, a Microsofttól komoly piacot elhódítva az OSS arat sikereket.

A Linux fő előnyei közül a Novell, főként kliensoldalon, a Windows-rendszerekkel szembeni alacsonyabb (ingyenes) beszerzési árat és TCO-t, a nagyobb stabilitást és a vírusokkal szembeni védettséget emeli ki. Ahol ezek fontos vagy elsődleges szempontok, érdemes a Linuxot alternatívaként megvizsgálni.

A nyílt forráskódú technológia mellett a kezdetektől kiálló Sun Microsystems a Linux és a Windows közötti legmarkánsabb különbségnek a Unixra – és így a gyökereit tekintve ide sorolható Linuxra – jellemző egyszerű testre szabhatóságot, a Windowsénál hatékonyabb és biztonságosabb felhasználói felületet, a kutatási-fejlesztési költségek csökkentésének lehetőségét, valamint az új technológiák gyors és olcsó bevezetését tartja. A valódi előnyt azonban a szoftverárakat is moderáló Windows-alternatíva létrejötte s a nyílt világ mellé felsorakozó, kellő számban rendelkezésre álló, jól képzett szakemberek jelentik. Ugyanakkor ma még nehézséget okoz a két platform közötti, az alkalmazások lehetőségeit is korlátozó teljes kompatibilitás hiánya. Márpedig a Sun Microsystems szerint a vállalatok folyamatos, problémamentes működése nem követelmény, hanem alapvetés.

Helyzetkép

A szerverek terén sokkal kisebb a Linux lemaradása, mint a desktopok szintjén. Az előbbiek esetében durván háromszoros a Windows-fölény, ám száz asztali gépből alig három futtat Linuxot, így ez utóbbi fejlesztői most a desktopra koncentrálnak. A disztribútorok és a nyílt platform mellett elkötelezett cégek a fejlesztők munkáját megkönnyítő, egységes asztali környezet létrehozásával kívánják a Windows előnyét csökkenteni. A Free Standards Group (FSG) által elkészített közös platform Linux Standard Base 3.1 névre hallgató legújabb változata – megkönnyítve az alkalmazások fejlesztését, telepítését és futtatását az egymástól olykor jelentősen eltérő disztribúciókon – erőteljesen hozzájárulhat az alternatív operációs rendszerek népszerűségének növekedéséhez. Mivel a Windows egységességével emelkedik ki a mezőnyből, a projekt támogatói szerint hasonló szabványosítás ugrásszerűen növelheti a Linux népszerűségét is. A csoportosulás erejét a tagok demonstrálják, köztük olyan nagyvállalatok, mint például a Red Hat, a Novell, az AMD, a Dell, a HP, az IBM vagy az Intel. A szabványnak eleget tevő első asztali disztribúció május első napján látott napvilágot, a Xandros jóvoltából. Ezt több más megoldás is követi a Red

Hat, a Debian Project, az Ubuntu és egyéb cégek műhelyéből, s júniusban a Novellé is megjelent.

Ezzel szinte egy időben, talán a küszöbönálló európai szankciók által is motiváltan, a Microsoft ugyancsak tett három jelzésértékű, a nyílt forráskódú világgal kapcsolatos bejelentést. A Microsoft Virtual Serveren Red Hatot és Novell Linuxot futtató ügyfeleket is beemelte a huszonnégy órás támogatottak sorába, valamint ingyenesen letölthetővé tette a Virtual Server szoftvert, amelynek fejlesztői a jövőben a nyílt forráskódú Xen szervervirtualizációs szoftverprojektben a VMware fejlesztőivel is együttműködnek. Továbbá javítja az egerek, a kijelzők és az SCSI-lemezek linuxos támogatását.

A Virtual Server egy hardveren egyszerre több operációs rendszer futtatására alkalmas. A virtuális módban futó operációs rendszerek a gépek között könnyen átültethetők, így az egyszerre többféle rendszerre szoftvereket író programozóknak csak egy számítógépet kell használniuk.

A Novell lépései

A Novell a terjeszkedést egy komplett irodai csomaggal képzeli el, amelynek segítségével mind szerver-, mind kliensoldalon a Windowst kiiktatva futhatnak a cég által kifejlesztett al-

kalmazások. A Microsoft Windows XP-t felváltó Vista megjelenésének januárra halasztása a redmondi cég bánatára minden bizonnyal a Novell malmára hajthatja a vizet. A Microsoft számára azonban a CeBITen bejelentett SUSE Linux Enterprise Desktop 10 új, háromdimenziós felületének a Vistáéval gyakorlatilag azonos ablakkezelő-képességei okoznak leginkább fejfájást, s még az sem kizárt, hogy emiatt, ha bizonyítani tudja az eltulajdonítás vádját, bíróságra viszi az ügyet.

A Novell az új SUSE Linux-verzió kibocsátásával egy időben Open Workgroup Suite néven két opcióban kínált a korszerű irodai infrastruktúra kialakításához szükséges szolgáltatásokat, valamint a legfontosabb szerveroldali szoftverektől kezdve a teljes értékű irodai munkaállomásig minden lényeges alkalmazást tartalmazó irodai csomagot is piacra dobott – július végéig kedvezményes áron. Az első változat szerveroldalon csak Linux-használatot enged, a másodiknál azonban már a NetWare komponensei is telepíthetők. A csomag a megfelelő verziójú Open Enterprise Servert, a Novell GroupWise csoportmunkaszoftverét és ZENworks rendszerfelügyeleti eszközét tartalmazza, kliensoldalon pedig az illeszkedő Linux Destkop- és az OpenOffice.org for Windows-verziókat.

A hagyományos termékvonalát SUSE Linux-akvizícióval erősítve mára kiteljesedett Novell-portfólió így tehát a szervertől a desktopig teljes körű, bármely környezetbe implementálható üzleti és egyéb megoldásokkal piacra lépve vegyes forráskódú termékcsomagokat kínál nagyvállalatok számára is, irodai környezetbe.

A Novell év elején indított felmérése is a cég piacszerzési ambícióit igazolja. A kutatás azt firtatja, hogy mely windowsos szoftverváltozatok lehetnek kereskedelmileg sikeresek Linuxon. Ez utóbbi alkalmazások gyártóit megkeresve segítséget ajánlanak szoftvereik Linuxra portolásához. A 2006 folyamán zajló felmérés eddigi eredményei azt mutatják, hogy a felhasználók elsősorban windowsos pénzügyi programjaikhoz ragaszkodnak, de a multimédiás alkalmazások, például a Photoshop, a Dreamweaver vagy az Illustrator is erősíti Microsoft-függőségüket.

Azonban a fenti erőfeszítés ellenére is számos akadály tornyosul a Linux terjedése előtt. Többek között megoldásra vár a hardvereszközök hiányos támogatása, hiszen a hardvercégek termékeit Linux-kompatibilissé tevő meghajtók néha hónapokat késnek. A Novell áthidalásként az operációs rendszer telepítése után a meghajtók telepítését automatikusan elvégző megoldáson dolgozik.

Azonos oldalon, de versenyben

Eközben persze a SUSE Linux legnagyobb konkurenciája, a Red Hat, és legnagyobb támogatója, az IBM sem alszik. Támogatva az „on demand” céggé válási törekvéseket – amelyeknél kulcsfontosságú, hogy a szervezet képes legyen javítani az egyes projekteken dolgozó munkacsoportok együttműködésén, s hogy az új üzleti lehetőségekre való azonnali reakciók érdekében rugalmasabb hozzáférést biztosítson az üzleti alkalmazásokhoz és dokumentumokhoz – közös megoldással léptek piacra. A hatékonyabb közös munka érdekében csoportos együttműködési és portáltechnológiákat egyesítő IBM Workplace Services Express Linux-alapon kínál stabil és vírusmentes levelezőszervert, olcsón üzemeltethető központi autentikációt és hatékony munkavégzést segítő, projektalapon működő csoportmunka-megoldást. A Red Hat Enterprise

Linux és az IBM Workplace Services közös megoldásának költséghatékonysága a linuxos megoldásokra való áttérést illetően meggondolásra késztetheti az IT-vezetőket. Mivel a Red Hat Enterprise Linux és a Workplace Services egyik fő előnye a nyílt szabványok támogatása, szinte kikövezett utat kínálnak a további IT-infrastruktúrafejlesztéseknek, szerverkonszolidációnak.

Felvásárlások

Miközben a nyílt forrású megoldások egyre nagyobb teret nyernek a vállalatok informatikai infrastruktúrájában, a piac e szegmensében is elkerülhetetlen a konszolidáció, mivel a cégek a költségeket csökkentve igyekeznek egy helyről beszerezni a lehető legtöbb megoldást és a hozzájuk kapcsolódó, többek között az integrációhoz fűződő támogatási szolgáltatást. Áprilisban a Red Hat felvásárolta a nyílt forráskódú alkalmazásszervereket és más köztes szoftvereket gyártó JBosst, amelynek az IBM és az Oracle, valamint a BEA, a Sun és a Novell termékei jelentenek konkurenciát.

De a Novell felvásárlásai sem fejeződtek be a 250 millió dollár körüli vételáron lezárult SUSE-akvizícióval. A Novell a rendelkezésére álló nem csekély készpénzt továbbra is innovációba, porfólióját szélesítő akvizíciókba fekteti. Két közelmúltbeli akvizícióját érdemes kiemelni. Az egyik, a Sentime 6-ot a Novell portfóliójába illesztő felvásárlás az elmúlt hónap eseménye, míg fél éve egy izraeli cég bekebelezésével tett szert a ma már Novell Assetment Management néven futó, IT-vagyongazdálkodást támogató termékre. A felsoroltak mindegyike a Novell mellett más irodai környezetbe is illeszthető. Hasonló akvizíciók a jövőben is várhatók, s nem csupán a SUSE Linux-vonalat erősítők: a hagyományos Novell-felhasználók is számíthatnak új megoldásokra.

Jövőbe látók

A Linux terjedésének üteméről eltérők az előrejelzések, és a piaci szereplők sem nyilatkoznak egyformán. A Gartner prognózisa alapján 2010-re az informatika legjelentősebb felhasználói 80 százalékban nyílt forráskódú szoftvert használnak majd infrastrukturális célokra, döntően szerverekhez. Az üzleti folyamatokat támogató megoldások terén szintén erősödhet a Linux, de 2010-re is csupán 25 százalékuk lehet Linux alapú. A felhasználói munkaállomásoknál az átállás magas költségei miatt a kiadások meghaladhatják a hasznot, így a projektek előtt célszerű alapos számításokat végezni, ahol pozitívumnak kell tekinteni az újabb verziók áttekinthetőbb működésének eredményeként az alkalmazottak által kevésbé igénybe vett informatikusokat. Az IDC a Gartnernél optimistább eredményt szolgáltató kutatása szerint a Linuxot futtató szerverek forgalma 2008-ra a 9,1 milliárd dollárt is elérheti, s átlagban évi 22,8 százalékkal nő a linuxos kiszolgálók értékesítése. Elemzői szerint a Linux több mint 20 százalékos negyedéves növekedési ütemmel a leggyorsabban terjedő operációs rendszer. Ezt igazolja a két legnagyobb disztribúció (a SUSE és a Red Hat) forgalmazóinak tavalyi, a Wall Street várakozásait meghaladó eredménye. A Novell előző negyedéves árbevétele csak a Linux értékesítéséből 22 százalékkal nőtt, míg a Red Hat ilyen eladásai 37 százalékkal emelkedtek. A költségvetési korlátok miatt elsősorban a közszférában várható a Linuxra való áttérés, valamint az eddig is élenjáró egyetemek és a legnagyobb, a Fortune magazin 500-as listáján szereplő vállalatok mozdulnak ebbe az irányba.

A nyílt és zárt forráskódú rendszerek jövőjét tekintve fontos kérdés, hogy a vállalatoknál melyik nyílt változat lesz a befutó, amire jelenleg a kereskedelmi változat az esélyesebb. Erre utal, hogy az alapvető adatbázis-kezelőket és más alkalmazásokat gyártó cégek egy csoportja felismerte az OSS-piac támogatásának szükségességét, ami megnyitotta az utat a nonstop computing rendszerek felé. Ebben a Novell és a Red Hattel partnerségben álló IBM vállalt kiemelkedő szerepet. Ugyancsak a nyílt forráskód elkötelezettje, mindkét Linux-gyártóval együttműködve, a vállalatirányítási és adattárház alapú üzletiintelligencia-megoldást is Linuxra portolt Oracle. A nagy nemzetközi informatikai vállalatok közül elsőként az OSS mellé álló Sun Microsystems pedig a piacon már bizonyított, jól működő szoftverei lépcsőzetes megnyitásának a StarOffice-nál és a Solarisnál bevált stratégiáját folytatja.

Új, költséghatékony munkacsoport-megoldás a Novelltől

A Novell új munkacsoport-megoldása, a Novell Open Workgroup Suite minden olyan szolgáltatást biztosít, amely egy korszerű irodai infrastruktúra kialakításához szükséges, és a legfontosabb szerveroldali szoftverektől kezdve a teljes értékű irodai munkaállomásig az összes lényeges alkalmazást tartalmazza.

A fejlett hálózati és irodai szoftverek integrálásával létrejött Novell Open Workgroup Suite teljes körű integrált informatikai programcsomag, amely átfogó megoldást nyújt egy korszerű irodai szoftverkörnyezet kialakításához a kis-, közép- és nagyvállalatok számára egyaránt. A termék a legfontosabb szerveroldali szoftverektől kezdve az irodai munkaállomásig minden lényeges alkalmazást tartalmaz, többek között a NetWare és a Linux előnyeit ötvöző hálózati kiszolgálót, megbízható és biztonságos csoportmunka-megoldást, hatékony rendszerfelügyeleti szolgáltatást, a legelterjedtebb irodai programcsomagok formátumait kezelő irodai alkalmazást és teljes értékű asztali operációs rendszert. A Novell Open Workgroup Suite kedvező árkonstrukciójának köszönhetően a vállalatok a legmodernebb technológiák használata mellett kompromisszumok megkötése nélkül racionalizálhatják informatikai költségeiket, és hatékonyabban tervezhetik meg hosszú távú informatikai stratégiájukat is.

A Novell Open Workgroup Suite az alábbi termékeket tartalmazza:

■ **Novell Open Enterprise Server**

A világ első vegyes forráskódú vállalati megoldása a tavalyi évben került bevezetésre, azóta a Novell több mint 8 millió Open Enterprise Server-licencet szállított új, illetve meglévő ügyfeleinek. A Novell Open Enterprise Server biztosítja az ügyfelek számára a NetWare fejlett jogosultságkezelését, a megbízható fájl-, nyomtató- és címtárszerver-szolgáltatásokat, az alkalmazásszerverként kiváló SUSE Linux Enterprise Server pedig a nyílt forráskódú rendszerek rugalmasságát adja a termékhez, amely a felhasználók számára egységes felületet biztosít bármely operációs rendszer irányából.

■ **Novell GroupWise 7**

A GroupWise 7 a Novell vezető munkacsoportos és együttműködési szoftverének legújabb verziója.

A GroupWise leegyszerűsíti a kommunikációt: egyetlen helyen, az ún. Univerzális Postafiókon keresztül biztosít hozzáférést minden lényeges információhoz, beleértve az üzeneteket, határidőnapló-bejegyzéseket és dokumentumokat. A GroupWise 7 támogatja a hagyományos és webes klienseket, valamint a mobileszközöket, ezzel biztosítva az elektronikus levélküldés, azonnali üzenettovábbítás, feladatküldés és ütemezés lehetőségét, illetve a kapcsolatok és dokumentumok egyszerű elérhetőségét.

■ **Novell ZENworks 7**

A Novell ZENworks 7 leegyszerűsíti az informatikai erőforrások telepítését, kezelését és karbantartását a ma használatos heterogén környezetekben. A ZENworks integrált, többplatformos eszközkészletet nyújt, amely az asztali, hordozható, szerver- és kéziszámítógépek teljes életciklusán keresztül automatikussá teszi a felügyeletet. Ezáltal az ügyfelek és a rendszergazdák feladatai is csökkenhetnek, valamint az informatikai költségek terén is megtakarítások érhetők el. Ugyanakkor a felhasználók számára szükséges összes erőforrás – a személyazonossági beállításoknak megfelelően – időben jut el a megfelelő emberekhez.

Programcsomagok irodai munkaállomásokhoz:

■ **OpenOffice for Windows**

Az OpenOffice.org irodai alkalmazások gyűjteménye, amely táblázatkezelő, szövegszerkesztő, bemutatókészítő és rajzolóeszközökből áll. Az OpenOffice.org Novell-változata számos Visual Basic-makrót kezel, és kiterjedt fájlformátum-kompatibilitást biztosít a Microsoft Office formátumaival, így a felhasználók hatékonyabban oszthatják meg fájljaikat a platformok között. Az alkalmazáscsomag felhasználói felülete magyar nyelvű, és tartalmaz egy integrált, nyílt forráskódú, magyar nyelvű helyesírásellenőrző és elválasztószótárt. Az OpenOffice.org 2.0 teljes mértékben támogatja a dokumentumfájlok új, nyílt formátumát, az OpenDocument fájlformátumot.

■ **Novell Linux Desktop és legújabb verziója, a SUSE Linux Enterprise Desktop**

A Novell Linux Desktop hatékony végfelhasználói környezetet kínál, amely a vállalati ügyfelek számára lehetővé teszi a Linux- és a megbízható nyílt forráskódú megoldások biztonságos kihasználását. A Novell Linux Desktop azonnali alternatívát jelent a közigazgatástól kezdve az egészségügyi intézményeken és a legnagyobb vállalatokon át a pénzintézetekig a különféle meghatározott funkciójú munkaállomásokon történő bevezetésre. A Novell Linux Desktop tartalmazza a mindennapos üzleti feladatok elvégzéséhez szükséges összes fontos alkalmazást.

Azok az ügyfelek, akik szoftverfrissítéssel együtt vásárolják meg az Open Workgroup Suite-ot, a Novell Linux Desktop következő verzióját, a SUSE Linux Enterprise Desktopot is megkapják a termék nyári bejelentése után. A SUSE Linux Enterprise Desktop olyan technológiai újításokat tartalmaz, mint a továbbfejlesztett energiagazdálkodás, a beépített asztali keresőrendszer, a nagy teljesítményű grafikus felületek és a különféle alkalmazások nyílt forráskódú fejlesztésekből származó újdonságai. Ennek köszönhetően a SUSE Linux Enterprise Desktop a termelékenység növelése mellett egyszerű használhatóságot, nagy teljesítményű, beépített irodai funkciókat és sziklaszilárd stabilitást kínál.

Elérhetőség

Az Open Workgroup Suite a Novell viszonteladói hálózatán keresztül 2006. július 30-áig bevezető áron kapható, felhasználónként akár 27 500 Ft-ért elérhető. Ez ajánlott nettó végfelhasználói ár, és az Open Enterprise Server Linux-kernel alapú változatát tartalmazza.

További információ a **www.novell.com/hungary/termekek/openworkgroupsuite** weboldalon található.

A T-Mobile 17 ország 28 hálózatán kínálja a 3G-roaming lehetőségét

Ország	Szolgáltató/hálózat	Szolgáltatás
Ausztria	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Mobilkom (A1)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	One (Connect)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Dánia	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Finnország	Sonera	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Franciaország	Orange France	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Hongkong	Sunday	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Horvátország	T-Mobile Croatia	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Izrael	Cellcom	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Partner (Orange)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Japán	NTT DoCoMo	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Lengyelország	ERA	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Polkomtel	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Centertel	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Luxemburg	Vox Mobile	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Malajzia	Maxis	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Nagy-Britannia	T-Mobile UK	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Orange UK	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Németország	T-Mobile Deutschland	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Eplus	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Olaszország	TIM Italy	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Portugália	Optimus	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	TMN	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Spanyolország	Telefonica Móviles (Movistar)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Svédország	Telia Sonera	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Tele2 Swe	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon

zamosan terjesztik tovább a 2,5 generációsnak mondott EDGE lefedettségét. A készülékgyártók ezt az evolúciót úgy követték, hogy sorra egy dobozba építették össze a technológiákat, és piacra dobták a két, három és még több üzemmódú mobiltelefonokat. Emlékezzünk csak vissza: eleinte a dual band készülék olyan típust takart, amely a GSM hagyományos 900 MHz-es frekvenciája mellett a DCS-nek nevezett 1800-as sávban is működött. (E frekvencia kiosztásakor lépett piacra itthon a Vodafone, de később már mindhárom társaság használhatta a spektrumokat.) Ezután megjelent a háromsávos telefon, amely e két sáv kezelése mellett képes volt az Amerikában használatos 1900 MHz-es frekvenciájú mobilkommunikációra is.

Később a dual mode jelzőt a GSM/GPRS-képességű berendezésekre alkalmazták, majd ehhez csatlakozott az EDGE. Napjaink korszerű maroktelefonja mindezek mellett a 3G-re is alkalmas, ráadásul úgy, hogy használójának tudta nélkül vált ez egyes technológiák között.

Lefedett világ

A külföldi lehetőségek megismeréséhez érdemes kiindulni a hazai gyakorlatból. Mindhárom mobilcég építgeti 3G-rendszerét, de ezeknek nincs elkülönített előfizetői köre, s a felhasználó szempontjából nem külön hálózatként jelennek meg, csak új lehetőségeket kínálnak a nagyobb sebességből adódó pluszszolgáltatásokkal. Ugyanazzal a készülékkel és ugyanarról a hívószámról lehet kezdeni a kommunikációt, majd az intelligens készülék és rendszer eldönti, hogy a hívás típusától függően melyik hálózatot használja. Egyszerű beszélgetéshez nyilván elegendő a régi jó GSM, a WAP működhet 3G alatt, de ha közben elhagyjuk a lefedett területet, megszakítás nélkül átállíthat a rendszer például EDGE-re. Vannak persze speciálisan csak 3G-vel működő megoldások, ilyen a videotelefon, de még ennek sem kell elnémulnia, ha elfogy a térerő, legfeljebb a készülék átvált GSM-re, és a beszélgetés zavartalanul, ám „képtelenül” folytatódik.

A Pannon minőségileg is tesztelt 3G-roamingpartnerei

Ország	Szolgáltató/hálózat	Szolgáltatás
Ausztria	ONE	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Dánia	3 H3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Németország	E-Plus	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Írország	O2	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Luxemburg	VOXmobile	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Norvégia	Telenor Mobil	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Spanyolország	Amena	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Svédország	3 H3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Horvátország	VIPnet	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP

A Vodafone 3G-roamingpartnerhálózatai

Ország	**Szolgáltató/hálózat**
Ausztria	Mobilkom Austria
Egyesült Királyság	Vodafone
Japán	Vodafone K.K.
Luxemburg	VOXmobile
Németország	Vodafone
Portugália	Vodafone

ROAMRA FEL!

Harmadik generációs nyár

Nyakunkon a nyár. Úton, sínen, vízen vagy levegőben szokásunk, igényünk és pénztárcánk vastagsága szerint elindulunk üdülni – talán csak egy dolog a közös bennünk: hogy elmaradhatatlan kellékünk a mobiltelefon, amely, ha lehet, már harmadik generációs. Összeállításunkban azt próbáltuk meg feltérképezni, hogy mely szolgáltatóknál és mely országokban milyen mobilkommunikációs lehetőségek várnak a külföldön nyaralókra.

GALVÁCS LÁSZLÓ

Amikor először jelent meg a hagyományos GSM-nél nagyobb sebességet nyújtó GPRS és EDGE technológia, a szolgáltatók a szintén újdonságnak számító MMS (mobil multimédiás üzenetküldés) népszerűsítésére azt a példát említették, hogy a bélyeges képeslap postára adása helyett azonnal megoszthatjuk ismerőseinkkel élményeinket: friss képeket készíthetünk és küldhetünk a mobiltelefonról. Utólag ugyan kiderült, hogy az MMS-forgalom zömét nem a nyaralási zsánerfotók adják, de ez mit sem változtat a lényegen, jelesül azon, hogy a mobilkészülék az üdülési kellékek listáján fontossági sorrendben felkerült a napszemüveg mellé. Sőt bizonyára meg is előzi azt, mert amíg szemünket rendszerint csak napfényes időben kell óvnunk a káros vagy egyszerűen csupán bántóan erős sugárzástól, addig a kapcsolatban maradási vágyunk, kommunikációs igényünk nehezen fogadja el az időbeli (és természetesen a térbeli) korlátokat.

A 3G tovább tágítja a lehetőségeket, és csak fokozza ezt a belső kényszert. Mert lehet, hogy nem akarunk folyton csevegni az otthon maradottakkal, de ha már egyszer beszélünk, könnyen kibújhat az emberből a kisördög, s a videotelefonon meg akarja mutatni maga mögött a mediterrán környezetet pálmafákkal, hullámzó tengerrel, a hotelterasz asztalán habzó hideg sörrel, hadd irigykedjen szegény pára a vonal túlsó végén. De ha egyszerűen csak kíváncsiak vagyunk a hazai hírekre, esetleg nem akarunk lemaradni valamelyik kedvenc műsorunkról, akkor is ott a széles sávú mobilinternet és a mobiltévé.

Ehhez persze az is kell, hogy ne csak nap-, hanem mobil-, lehetőleg 3G-ernyő alatt tartózkodjunk, és hogy használni is tudjuk amúgy üzemképes készülékünket. Vagyis legyen a szolgáltatónknak roamingmegállapodása valamelyik helyi hálózat üzemeltetőjével.

A tipegőtől a gyorsasági futamig

Az egyszerű GSM már mindhárom hazai szolgáltatónál országok százaiban használható, így erre most nem is térünk ki. Harmadik generációs rendszer viszont jóval kevesebb helyen működik, s ennek megfelelően a szolgáltatók is kevesebb külföldi hálózatoperátorral tudtak 3G-roamingmegállapodást kötni.

Ez azonban korántsem jelenti azt, hogy bárhol elállna a szavunk. A GSM és a 3G ugyanis nem feltétlenül két, egymástól független hálózatot takar. Bár a 3G sok részletben eltérő technológiával és más frekvencián működik, ez a szolgáltató belügye – olyan fekete doboz, amelybe nekünk, felhasználóknak nem kell belelátnunk. A legtöbb helyen a két technológia együtt nyújt közös mobilszolgáltatást, és a kettő csak képességeiben különbözik, ugyanúgy, mint a készülékek. Egymást kiegészítő technológiákról van szó, és nem is csak az említett kettőről.

Ha visszatekintünk a mobilkommunikáció fejlődésére, emlékezhetünk, hogy a GSM első továbbfejlesztett és gyorsabb változata a csomagkapcsolást alkalmazó GPRS-t (és ezzel az idő alapú helyett a forgalom alapú számlázást) hozta magával, s ez a technika adta az első lökést az addig csak vegetáló WAP-nak. A következő lépésben az EDGE még tovább növelte a sebességet, és ez már olyannyira alkalmas a széles sávú szolgáltatásokra, hogy a mobilcégek a 3G elindításával párhu-

A T-Mobile 17 ország 28 hálózatán kínálja a 3G-roaming lehetőségét

Ország	Szolgáltató/hálózat	Szolgáltatás
Ausztria	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Mobilkom (A1)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	One (Connect)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Dánia	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Finnország	Sonera	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Franciaország	Orange France	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Hongkong	Sunday	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Horvátország	T-Mobile Croatia	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Izrael	Cellcom	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Partner (Orange)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Japán	NTT DoCoMo	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Lengyelország	ERA	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Polkomtel	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Centertel	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Luxemburg	Vox Mobile	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Malajzia	Maxis	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Nagy-Britannia	T-Mobile UK	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Orange UK	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Németország	T-Mobile Deutschland	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Eplus	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Olaszország	TIM Italy	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Portugália	Optimus	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	TMN	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Spanyolország	Telefonica Móviles (Movistar)	beszéd, adatátvitel, videotelefon
Svédország	Telia Sonera	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Tele2 Swe	beszéd, adatátvitel, videotelefon
	Hi3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon

zamosan terjesztik tovább a 2,5 generációsnak mondott EDGE lefedettségét. A készülékgyártók ezt az evolúciót úgy követték, hogy sorra egy dobozba építették össze a technológiákat, és piacra dobták a két, három és még több üzemmódú mobiltelefonokat. Emlékezzünk csak vissza: eleinte a dual band készülék olyan típust takart, amely a GSM hagyományos 900 MHz-es frekvenciája mellett a DCS-nek nevezett 1800-as sávban is működött. (E frekvencia kiosztásakor lépett piacra itthon a Vodafone, de később már mindhárom társaság használhatta a spektrumokat.) Ezután megjelent a háromsávos telefon, amely e két sáv kezelése mellett képes volt az Amerikában használatos 1900 MHz-es frekvenciájú mobilkommunikációra is.

Később a dual mode jelzőt a GSM/GPRS-képességű berendezésekre alkalmazták, majd ehhez csatlakozott az EDGE. Napjaink korszerű maroktelefonja mindezek mellett a 3G-re is alkalmas, ráadásul úgy, hogy használójának tudta nélkül vált ez egyes technológiák között.

Lefedett világ

A külföldi lehetőségek megismeréséhez érdemes kiindulni a hazai gyakorlatból. Mindhárom mobilcég építgeti 3G-rendszerét, de ezeknek nincs elkülönített előfizetői köre, s a felhasználó szempontjából nem külön hálózatként jelennek meg, csak új lehetőségeket kínálnak a nagyobb sebességből adódó pluszszolgáltatásokkal. Ugyanazzal a készülékkel és ugyanarról a hívószámról lehet kezdeni a kommunikációt, majd az intelligens készülék és rendszer eldönti, hogy a hívás típusától függően melyik hálózatot használja. Egyszerű beszélgetéshez nyilván elegendő a régi jó GSM, a WAP működhet 3G alatt, de ha közben elhagyjuk a lefedett területet, megszakítás nélkül átállíthat a rendszer például EDGE-re. Vannak persze speciálisan csak 3G-vel működő megoldások, ilyen a videotelefon, de még ennek sem kell elnémulnia, ha elfogy a térerő, legfeljebb a készülék átvált GSM-re, és a beszélgetés zavartalanul, ám „képtelenül” folytatódik.

A Pannon minőségileg is tesztelt 3G-roamingpartnerei

Ország	Szolgáltató/hálózat	Szolgáltatás
Ausztria	ONE	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Dánia	3 H3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Németország	E-Plus	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Írország	O2	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Luxemburg	VOXmobile	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Norvégia	Telenor Mobil	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Spanyolország	Amena	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Svédország	3 H3G	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP
Horvátország	VIPnet	beszéd, adatátvitel, videotelefon, WAP

A leggyakrabban külföldön is ezt a módszert alkalmazzák, így nyugodtan kiindulhatunk abból, hogy a mobilkommunikáció magyar készülékkel a világ legtöbb részén működik. A hagyományos GSM-ben a T-Mobile előfizetéses ügyfelei például 5 kontinens 166 országának 363 hálózatán vehetik igénybe a roamingszolgáltatást, a Pannon 125 ország 306 mobilszolgáltatójával áll roamingkapcsolatban, a Vodafone pedig 158 országban 332 partnerrel működik együtt. Ha az adott helyen van GPRS vagy EDGE, és a készülékünk is alkalmas erre, akkor a vele elérhető szolgáltatások (például WAP és azon keresztül mobiltévé, MMS) is igénybe vehetők.

A kifejezetten harmadik generációs rendszereken működő szolgáltatások használatához viszont szükséges az egyes hazai és külföldi hálózatok üzemeltetőinek erre is kiterjedő roamingmegállapodása. (Erre azért is szükség lehet, mert esetenként és egyes országokban tényleg külön hálózatot képez a 3G-rendszer, és így nem biztosítható a kommunikáció közbeni egyszerű átállás a GSM-ről.)

Ma Európában 24 országban működik 3G-hálózat, de egyelőre még egyik hazai szolgáltató sem garantálja, hogy mindegyikben használható a készülékünk.

A T-Mobile előfizetői a kontinens 13 országában, összesen 18 partnerhálózaton próbálkozhatnak a 3G-s barangolással, s Európán kívül további 4 ország 10 hálózata szerepel a roamingpartnerek listáján. Mint a szolgáltatónál megtudtuk, a 3G-s kapcsolat és szolgáltatások minőségét nem monitorozzák, a megállapodások a szolgáltatások igénybevételének, a forgalom mérésének és a nemzetközi számlázásnak a lehetőségét hordozzák.

A Pannon jelenleg 9 ország 9 hálózatán minőségileg is

A Vodafone 3G-roamingpartnerhálózatai

Ország	Szolgáltató/hálózat
Ausztria	Mobilkom Austria
Egyesült Királyság	Vodafone
Japán	Vodafone K.K.
Luxemburg	VOXmobile
Németország	Vodafone
Portugália	Vodafone

tesztelt, magas színvonalú 3G-roamingszolgáltatást nyújt, de ez a szám a tulajdonos Telenor-csoport, valamint a Starmap Alliance lefedettsége révén Európában és a világ más részein természetesen folyamatosan bővül. Már most lehetőség van mintegy 20 további külföldi operátor hálózatán a 3G-roamingszolgáltatások elérésére, ezeknek a hálózatoknak a tesztelése azonban még jelenleg is folyik, így a szolgáltatás zavartalan rendelkezésre állására és az itthon megszokott színvonalú használatára garanciát még nem tud nyújtani a Pannon.

A Vodafone előfizetői egyelőre 6 ország 6 hálózatában élhetnek a 3G-roaming lehetőségével. A Vodafone a Pannonhoz hasonlóan fontosnak tartja, hogy az egyes roamingszerződések megkötése előtt – így a 3G-partnerhálózatok esetében is – minden esetben tesztelje a partner hálózatát. De amíg a Pannon azokat a partnereket hangsúlyozza szívesen, ahol a tesztelt szolgáltatások minőségét folyamatosan megfelelő színvonalúnak tartja, a Vodafonnál úgy nyilatkoztak, hogy a külföldi hálózatok minősége és lefedettsége, illetve az azokon működtetett szolgáltatások elérhetősége az adott külföldi operátorok hatáskörébe tartozik, bár általánosságban elmondható, hogy a Vodafone-csoport a legmagasabb minőségi követelményeket támasztja az egyes operátorok 3G-s hálózatával és szolgáltatásaival szemben.

Videotelefon, internet, mobiltévé

A 3G, vagyis az UMTS rövidítéssel is jelzett mobiltechnológia nemzetközi szabványokon alapszik, amit a rendszerek, berendezések szállítói és üzemeltetői igyekeznek betartani, már csak jó hírük védelme érdekében is. Ez azt jelenti, hogy különböző minőségi paramétereket, így az adatátviteli sebességet – amely alapesetben 384 kbps – betartják, vagyis amit a magyar felhasználó itthon megszokott, arra jó eséllyel számíthat külföldön is. A Pannonnál fontosnak tartották kiemelni, hogy a roaming-összeköttetés minőségét a Starmap Alliance partnerhálózataiban külön minőségbiztosítási rendszer figyeli.

Gyakran felmerül a külföldi útra készülő nyaralókban, hogy milyen 3G-szolgáltatásokat vehetnek igénybe. Erre egyrészt nehéz, másrészt nagyon könnyű válaszolni. Nehéz, mert nemcsak a hálózatüzemeltetőkön, hanem a tartalomszolgáltatók fantáziáján is múlik, hogy hol milyen különlegességgel lepik meg az ügyfeleket. Másrészt viszont azért könnyű a válasz, mert a 3G önmagában csak technológia, amely alapvetően digitális adatfolyamot továbbít. A T-Mobile is csupán három lehetőséget említ: beszéd, adatátvitel, videotelefon. Ebbe azonban nagyon sok minden – sőt minden – belefér. A WAP alapú adatátvitel például lehetővé teszi az internetezést, és ennek tartalma már nem függ az adott ország műszaki rendszerétől. A mobiltévén pedig – akár WAP-pal, akár videotelefon-hívással érjük el – még Malajziából is megtekinthetők a hazai műsorok.

Ha pedig valaki csupán MMS-t szeretne küldeni, nos, ehhez nem is kell feltétlenül a 3G, ez a GSM felturbózott változatával, a GPRS vagy EDGE technológiával is megoldható, és így földrajzilag sem korlátozódik az egy-másfél tucatnyi 3G-képes országra.

Bitek tarifája

Általában a díjazásban sem tesznek különbséget a szolgáltatók a GSM és a 3G között (kivéve például az olyan specialitást, mint a videotelefon): az adatátvitel tarifája egységesen forgalom alapú, legfeljebb ugyanazt a képet az újabb technológiával hamarabb küldhetjük át, az internetes oldalt gyorsabban tölthetjük le.

Jelenleg a Pannon egységes roamingdíjszabást alkalmaz: az egész világon mindössze három díjzóna érvényes, amelyen belül szolgáltatótól függetlenül ugyanazok az árak. A legnépszerűbb európai úti célok – gyakorlatilag az összes szomszédos országgal együtt – a legkedvezőbb hívási díjakat kínáló 1. zónába tartoznak. A Pannon MobilAdat Roaming 10 szolgáltatáscsomagja kedvező fizetési feltételeket kínál az adatátvitelhez, a díj 10 MB forgalom után számlás és kártyás előfizetőknek egységesen 2990 forint.

A T-Mobile az előfizetői roaming díjait a partner díjainak továbbadása helyett egyszerűsített struktúrában alakította ki, hogy könnyen megjegyezhető legyen, és az ügyfélnek ne kelljen figyelni a kiemelkedően drága szolgáltató elkerülésére, illetve hogy az árak stabilitását biztosítani tudja.

A tarifákra vonatkozó további részleteket azonban érdemes a szolgáltatók honlapján megnézni, ahol a szükséges információkat előfizetői vagy kártyás csomagokra és a forgalom típusára vonatkozón egyaránt meg lehet keresni. Ez a művelet azonban nyilván nem idegen a Kedves Olvasótól, hiszen utazás előtt sok egyéb más (közlekedési, szállás- vagy szórakozási) információ kiapadhatatlan forrása lehet a világháló. Amit, ha úgy tetszik, elérhetünk mobilról is.

Kábelanalízis

A televíziós műsorcsomagoktól a VOIP-ig

A Nemzeti Hírközlési Hatóság szabályozói és hírközlés-politikai döntéseinek előkészítése érdekében a kábeltelevíziós (ktv) szektort érintő piacfelmérő, -elemző és -értékelő projektet indított 2005 szeptemberében. A projekt lezárásaként az NHH a közelmúltban publikálta azt a tanulmányt, amely minden eddiginél átfogóbb és alaposabb képet adott a hazai ktv-szektorról, a piac jelenlegi helyzetéről és várható fejlődéséről, a keresleti (lakossági) és kínálati (szolgáltatói) oldal elvárásairól, törekvéseiről, illetve a többelemű szolgáltatásokkal és a digitalizációval kapcsolatos attitűdjeiről. A konzultációs anyaggal kapcsolatos észrevételeket, véleményeket és esetleges kérdéseket 2006. június 15-éig e-mailben lehet eljuttatni a kabel@nhh.hu címre. A ktv-piacra vonatkozó legfontosabb, legérdekesebb megállapításokat Both Vilmossal, *a projektben közreműködő Telkes Tanácsadó Zrt. vezérigazgatójával tekintettük át.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Mi indokolta, hogy a kábeltelevíziós szektort ilyen átfogó elemzésnek vessék alá?

– Az ágazat elsődleges jelentőségét egyrészt a műsorterjesztésben elfoglalt vezető pozíciója, másrészt az infrastruktúra alapú verseny erősödésében betöltött szerepe adja. Ma Magyarországon a kábeltelevízió a legelterjedtebb műsorterjesztési platform. A ktv-projekt mérései alapján az előfizetőszámot 2005 második felében 2 015 600 háztartásra, a platform lefedettségét 3 091 000 háztartásra becsüljük. Ez azt jelenti, hogy a magyar háztartások mintegy 52, a televíziókészülékkel rendelkező háztartások 53,5 százaléka fizet elő ktv-re (ezt nevezhetjük ellátottságnak vagy penetrációnak), ugyanakkor az összes háztartás mintegy 80 százaléka számára érhető el a szolgáltatás (ez a lefedettséget mutatja).

A magyarországi ktv-penetráció és -lefedettség nemzetközi összehasonlításban is kifejezetten magasnak számít. Hosszabb távon a ktv-hálózatok nemcsak a műsorterjesztésben,

Both Vilmos

hanem az adat- és hangszolgáltatásban is jelentős szerepet tölthetnek be, mint arra már Magyarországion is jócskán találunk példát. Ezzel érdemben hozzájárulhatnak ahhoz, hogy a kedvező ktv-penetrációs és -lefedettségi adatok az infrastruktúra alapú verseny erősödéséhez vezessenek.

– Mi volt a ktv-projekt célja, és mik a további lépések?

– A ktv-projekt legfőbb célja a hazai vezetékes műsorelosztási ágazat versenyelemzése volt, a szabályozási hatásvizsgálatok és szabályozói döntések megalapozása céljából; továbbá a hazai ktv-szektorról rendelkezésre álló adatok körének bővítése, illetve – a piac jelenlegi helyzetének, várható fejlődésének és a piaci szereplők elvárásainak mind teljesebb megismerése érdekében – a keresleti és kínálati oldal felmérése a következő szempontok szerint:

- a piac szerkezetének, szereplőinek és változásának valószínűsíthető tendenciái,
- a piac szereplőinek döntési mechanizmusai,
- az ágazat fejlettsége, súlya, potenciálja az elektronikus hírközlési szektorban,
- egyéb piacbefolyásoló feltételek,
- a szabályozás mozgásterének áttekintése,
- értéklánc mentén kapcsolódó piacok vizsgálata (pl. tartalomszolgáltatás),
- médiaközlés, műsorelosztás egyéb platformjai,
- kábeles infrastruktúrán nyújtott hang-, adat- és internetszolgáltatások piaca.

Ami a további lépéseket illeti, tudomásom szerint az NHH június közepéig várja az érintettektől (társhatóságok, hírközlési, kábeltelevíziós és műsorszolgáltatók, civil szervezetek stb.) a hozzászólásokat a konzultációs céllal nyilvánosságra hozott helyzetelemzéshez. A hatóság ezt követően az általunk elvégzett hatáselemzést is figyelembe véve mérlegeli, hogy milyen szabályozási eszközöket alkalmazzon a kábeltelevíziós piacon – elsősorban a kábeltelevíziós, a műsor- és a kábelszolgáltatók, illetve a lakosság viszonyrendszerében – feltárt piaci hibák enyhítése érdekében.

– Milyen elmozdulásokat tapasztaltak a különböző alaptevékenységű szolgáltatók üzletpolitikájában?

– Mindenki igyekszik újabb piacokra belépni, ami végső soron a 3Play terjedése felé mutat. A gyakorlatban ez úgy jelenik meg, hogy a távközlési szolgáltatók az internet után elindultak a televízió felé is (IPTV), míg a kábelszolgáltatók a kábelinternet, illetve a VOIP felé nyitottak. A műholdas és földfelszíni műsorszórók hosszabb távon is csak az audiovizuális szegmensben, illetve egyes jól körülhatárolható, értéknövelt szolgáltatások esetében erősíthetik a versenyt.

A 3Play lényegében azzal a háromelemű csomaggal azonosítható, amelybe a gyors internet-hozzáférés, a telefonszolgáltatás és a televíziós műsorszolgáltatás tartozik bele. Jelenleg a kábelszolgáltatók tartanak legelőrébb a 3Play-ajánlatok területén, számukra igazi vetélytársat középtávon is csak az ADSL (IPTV) jelent. A hagyományos telefontársaságok az ADSL-lel a ktv-szolgáltatókhoz hasonlóan jellemzően a nagyvárosokra és a városias területekre pozicionálnak, már jelenleg is a háromelemű ajánlat kifejlesztésével igyekeznek bővíteni termékskálájukat, próbálják megállítani bevételeik csökkenését.

hogy az egyes fogyasztóknak 25-nél több csatornára lenne szükségük. Összességében a vezetékes műsorelosztás fő jellemzőivel csupán az előfizetők 2-6 százaléka elégedetlen. Más szolgáltatásokhoz viszonyítva a ktv-ügyfélszolgálatok minőségének megítélése valamelyest gyengébb, de a rendelkezésre álló információkkal és az ügyfélszolgálatok minőségével még így is csak az előfizetők 14, illetve 7 százaléka elégedetlen.

ható; ezen a téren változást hozhat a nemrégiben piacra lépő DigiTV szolgáltatás.

Az IPTV bevezetése az országban még nem történt meg, előreláthatólag a következő két-három évben dől el, hogy ez a platform életképesnek bizonyul-e. Mindeddig még nem került sor a földfelszíni platform digitalizálására (DVB-T), így ma még ez sem választható alternatíva.

Az Antenna Digital szolgáltatáshoz való hozzáférést, amely-

– Párhuzamos lehetőség, alternatív szolgáltató hiányában hogyan érvényesülhet a verseny a kábeltévés piacon?

– A vezetékes műsorelosztás piacának alapvető jellegzetessége, hogy a kábeltársaságok a saját szolgáltatási területükön jellemzően lokális monopóliumként vannak jelen. A szolgáltató által ellátott terület lakosságának általában valóban nincs tényleges lehetősége megfelelő helyettesítő szolgáltatás igénybevételére.

Az országban elérhető műholdas szolgáltatás (UPC Direct) ára a ktv-énél magasabb. A két platform között ennek megfelelően egészen a legutóbbi időkig nem alakult ki verseny, a két típusú szolgáltatás ügyfélköre szociológiai és földrajzi szempontok (magas jövedelmi helyzet, más eszközökkel ellátatlan terület) mentén egymástól szinte maradéktalanul elhatárol-

nek elődje az Antenna Mikro volt, csak Budapesten és annak 17 kilométeres körzetében garantálja a szolgáltató (a valóságban azonban ennél nagyobb a vételkörzete), és az előfizető csak akkor éri el, ha antennája akadálymentesen rálát a Széchenyi-hegyi adótoronyra. Emellett a ktv-szolgáltatásoktól alapvetően eltérő programkínálattal és díjszabással, jelenleg visszaszorulónak tűnő piaci részesedéssel rendelkezik.

Az előfizetőikkel kialakított kapcsolataikban a ktv-szolgáltatók erőfölényes helyzetét a Gazdasági Versenyhivatal is rendre megállapítja, és ezt a piaci árak alakulásának trendje is megerősíti.

A verseny szempontjából másik megközelítésre ad módot az a tény, hogy a ktv-szolgáltatók közül több (ezen belül a legnagyobbak mindegyike) más piacokon, általában a széles sávú internet- és az IP alapú telefonszolgáltatásban is jelen van.

700 ezer fő, ami 20 százalékos penetrációt feltételezve további 140 ezer internetkapcsolatot jelent.

A keresleti felmérés eredményei sem mondanak ellent ezeknek a várakozásoknak.

– Hasonlóan optimista jövőképpel számolhatunk a kábeltévés telefonszolgáltatásban is?

– Jelenleg a ktv-előfizetők mintegy 50 százaléka számára adott a ktv-telefon igénybevételének műszaki, technológiai feltétele. Hangsúlyozom, ez nem jelenti azt, hogy minden ilyen hálózaton kínálnak is telefonszolgáltatást, de nem lenne technológiai akadálya a kialakításának. Ebben a tekintetben nemcsak a nagyobb szolgáltatók terveznek jelentős beruházásokat. Hosszabb távon a mikroméretű szolgáltatók 40 százalékra, a kicsik 58 százalékra, míg a közepesek csaknem 80 százalékra kívánják emelni a szolgáltatás elérhetőségét.

A szolgáltatói várakozások szerint a technológiai korszerűsítések révén rövid távon mintegy 700 ezer, középtávon további 300 ezer háztartás számára lesz adott a technológiai lehetőség a ktv-telefon előfizetésére. Ám a tényleges igény mindig kisebb.

A szolgáltatói becslés szerint 1-2 éven belül a ktv-hálózatok által lefedett háztartások 11, középtávon, 3-5 éven belül 20, hosszabb távon pedig 25 százaléka fizethet elő ténylegesen a kábeles telefonszolgáltatásra. Ha megvalósul a lefedettség bővítése mintegy 700 ezer háztartással, akkor hasonló penetrációs szint mellett további 80 ezer előfizetőre számíthatunk. Mindezek alapján, optimista becslés szerint, több mint 200 ezer telefon-előfizető lehet a ktv-hálózatokon 2007-ig.

Első megközelítésben a kábeles internet, telefon és digitális műsorelosztás lefedettségi területének jelentős növelése már 1-2 éven belül az innováció és a beruházások élénkülését valószínűsíti.

– Ön szerint hogyan tudja kezelni a jövőben a szabályozó hatóság az olyan egymásba mosódó szolgáltatásokat, mint az IPTV vagy a 3. generációs mobiltechnológiával megvalósuló videostreaming, hiszen valójában ezek is műsorelosztásnak tekinthetők, s mint ilyenek, versenytársai a kábeltévének?

– A széles sávú internet-hozzáférés valóban alkalmas sokcsatornás műsorterjesztésre. Az IPTV elnevezéssel összefüggésben meg kell jegyezni, hogy az internetprotokoll alapján történő digitális jeltovábbítás nem kizárólag az ADSL-en vagy más hasonló technológián alapuló internetes műsortovábbítás jellemzője. Így például internetprotokollt alkalmaznak a digitális kábelhálózatok is. Ezzel együtt az IPTV rövidítés a szakmai köznyelvben jelenleg meghatározóan a ténylegesen az internet-hozzáférés révén nyújtott sokcsatornás műsorterjesztési módra utal. Az IPTV az európai példák alapján a szolgáltatás egyéb jellemzőinek tekintetében is a kábeltelevíziós szolgáltatások versenytársa, illetve helyettesítő terméke lehet. Azonban Magyarországon még nem elérhető, ezért jelenleg a sokcsatornás platformok közül kizárható.

A DVB-H szabvány, illetve a harmadik generációs mobilszolgáltatások ugyancsak alkalmasak több csatorna továbbítására. A platform helyettesítésének vizsgálatánál azonban figyelembe kell venni, hogy a kisméretű kijelző lehetővé teszi-e, hogy az előfizetők ugyanabban a szolgáltatásban részesüljenek, mint a többi platform esetében. Az eddig tapasztalatok alapján pedig a mobil-műsorterjesztés jelenleg nem valószínűsíthető mint meghatározó sokcsatornás műsorterjesztő platform.

Újabb 3Play-szolgáltató a piacon

Telefont is kínál a FiberNet

Idén áprilisban elindította kábeltelevíziós hálózatán a telefonszolgáltatást Magyarország harmadik legnagyobb széles sávú elektronikus hírközlési szolgáltatója, a FiberNet. Az internettel együtt így immár a 3Play-szolgáltatásra is képes, több mint 200 ezer előfizetőt kiszolgáló társaság eddigi eredményeiről és további terveiről Polony István ***üzletfejlesztési vezérigazgató-helyettes számolt be lapunknak.***

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Milyen hátérrel és milyen reményekkel lépett a hazai infokommunikációs piacra a FiberNet?

– Vállalatunk 1999-ben jött létre, azzal a céllal, hogy országos kábeloperátorként legyen jelen a magyar piacon, s korszerű szolgáltatásokat nyújtson, elsősorban kábeltelevíziós programcsomagok felajánlásával, internet-hozzáférés és széles sávú adatátvitel, például felügyeleti rendszerek (tűz- és betörésvédelem, orvosriasztás) megteremtésével.

A társaság fő tulajdonosa ebben az időszakban az angliai székhelyű Argus Capital International volt. Céljai között már akkor is szerepelt, hogy néhány éven belül Magyarország egyik legjelentősebb távközlési szolgáltatójává váljon. Ennek érdekében nemcsak a működő kábelrendszerek megvásárlásával igyekezett minél jobb pozíciókra szert tenni, hanem új hálózatok építésébe is belekezdett. 2004 végén az egyik legnagyobb globális magántőke-társaság, a Warburg Pincus lehetőséget látott a cégben, és többségi tulajdont szerzett az addigra a vezető kábelszolgáltatók közé emelkedett és folytonosan növekvő vállalatban.

A Warburg Pincus – fejlettségi szinttől függetlenül – induló, növekedési vagy érett fázisban lévő vállalatokba invesztál. 1997 óta a társaság több száz millió dollár értékben fektetett be Lengyelországban, Csehországban, Szlovákiában és Oroszországban olyan iparágakba, mint a gyógyszeripar, a média, a telekommunikáció és az informatika. S ha már a tulajdonosi háttérről van szó, meg kell említenem, hogy Európában a FiberNet Zrt. mellett Hollandia egyik vezető 3Play-szolgáltatója, a Multikabel és Bulgária piacvezető kábeltelevíziós szolgáltatója, az Eurocom Cable is a folyamatosan terjeszkedő és technológiailag intenzíven fejlődő csoport tagja.

– Hogyan zajlott le Önöknél a szolgáltatások evolúciója az egyszerű műsorelosztástól a 3Play-megoldásig?

– A kábeltelevízió mint alapszolgáltatás a kezdetektől jelen van a palettánkon. A folyamatos hálózatkorszerűsítés eredményeként a széles sávú internetszolgáltatást is elindítottuk 2001 elején, azóta közel 30 ezer előfizetőnk van. A kábeltelevízióval rendelkező előfizetőink több mint 60 százaléka már ma is csatlakozhat a világhálóra a FiberNet internetszolgáltatásán keresztül.

A FiberNet 2006-ban több mint 4 milliárd forintot fordít hálózati fejlesztésekre és szolgáltatási minőségének javítására. Ennek első látványos eredménye, hogy áprilisban a kábeltelevízió- és internetszolgáltatás mellett elindítottuk a digitális telefonszolgáltatást, az országos bevezetés első állomásaként Kecskeméten. Az év hátralévő részében pedig a FiberNet valamennyi internetképes hálózatán elérhetővé kívánjuk tenni, aminek bevezetési előkészületei folyamatban vannak. Cegléden és Csongrádon 2006 májusában elkezdődnek a műszaki tesztek, júniusban pedig elindul a szolgáltatás. Az előzetes terveknek megfelelően hónapról hónapra több helyen érhető el a FiberNet-telefon, év végére az előfizetők több mint 90 százalékának körében hozzáférhető lesz.

Így teljesedik ki 3Play-szolgáltatási portfóliónk, amelyhez mind technikailag, mind szervezetileg nagyon sok fejlesztést kellett végrehajtanunk.

A FiberNet versenyképessége abban rejlik, hogy a kábeltelevíziós hálózaton új technológiák alkalmazásával három szolgáltatást – televíziót, internetet és telefont – is el tud juttatni az előfizető otthonába, s az ebből adódó alacsonyabb fajlagos költségeket az előfizető is érezheti, hiszen az új lehetőségekkel a háztartás kábeltelevízió-, internet- és telefonhavidíjra fordított összes kiadása jelentősen csökkenthető. A legnagyobb megtakarítást azok az ügyfelek érhetik el, akik mindhárom szolgáltatásukat a FiberNettől rendelik meg, ők egy közepes televíziós csomaghoz, folyamatos korlátlan internet-hozzáféréshez és telefon-előfizetéshez már havi 10 ezer forint alatt hozzájuthatnak.

– Műszakilag hogyan kapcsolódnak egymáshoz a saját, ám külön településen működő rendszerek, illetve hogyan jutnak át a hagyományos vezetékes, illetve a mobiltelefónia világába?

– A FiberNet alapvető stratégiai célja kapcsolatot teremteni az egyes különálló hálózatai között, amihez mindig a legmegfelelőbb megoldást választja. Ez ugyanúgy lehet saját infrastruktúra, mint más távközlési vagy egyéb vállalattól bérelt optikai hálózat, esetleg IP-kapcsolat. Ez az összekapcsolás teszi lehetővé, hogy a hálózaton belüli hívások valóban hálózaton belül maradhassanak, s előfizetőink így ingyenesen (percdíj nélkül) vehessék igénybe a hálózaton belüli telefonszolgáltatást.

Polony István

A külső távközlési kapcsolatok megteremtésében stratégiai partnerünk az egyik legnagyobb alternatív telekommunikációs szolgáltató, a GTS Datanet. Tranzitszolgáltatóként biztosítja valamennyi – akár belföldi, akár nemzetközi – hálózat elérhetőségét, valamint lehetővé teszi, hogy más szolgáltatók ügyfelei is felhívhassák a FiberNet előfizetőit.

– Miért érdemesebb kábeltévés hálózaton telefonálni?

– Több előnyt is nyújt ez a megoldás. Kezdjük mindjárt azzal, hogy a váltáshoz az előfizetőnek sem szokásait, sem megszokott berendezéseit nem kell megváltoztatnia. A régi telefonkészülék változatlanul használható, csak éppen egy másik helyre, a kábelmodemhez kell csatlakoztatni. Számhordozással a régi szám is megtartható, de ha az ügyfél új számot akar, arra szintén van lehetőség. Hálózaton belül a hívások ingyenesek – akár településen belül, akár országosan – a FiberNet hálózatán. Minden hívást előhívószámok nélkül lehet lebonyolítani. Természetesen vannak a technológiától független akciók, most például akár 1 éven keresztül havidíj nélkül telefonálhatnak az előfizetők, majd a kedvezményes időszakot követően több mint 50 százalékkal kedvezőbb havidíjakkal és olcsóbb percdíjakkal számolhatnak a megrendelők (a T-Com Bázis díjcsomagjának 2006. március 6-án érvényes tarifáit figyelembe véve).

– A konvergáló piacokon egyre éleződő versenyben milyen további tervekkel igyekeznek lépést tartani vagy előnyt szerezni?

– Úgy gondolom – és az előbbi számok is azt igazolják –, hogy a FiberNet digitális, IP alapú telefonszolgáltatása mindenképpen konkurenciája a hagyományos távbeszélő-szolgáltatásoknak, mivel azokkal azonos minőségű, de költséghatékonyabb megoldást kínál.

Következő szolgáltatásfejlesztési lépésként egyrészt meglévő ügyfélbázisunk jobb ügyfélszolgálati kiszolgálását, másrészt szolgáltatásportfóliónk további bővítését tervezzük. Ez év őszén elindítjuk központi telefonos ügyfélszolgálatunkat és contact centerünket, amelynek révén jóval magasabb színvonalon tudjuk majd előfizetőink igényeit kiszolgálni. Ugyancsak az év vége felé várható digitális ktv-szolgáltatásunk elindulása.

– Terveznek-e például IPTV-szolgáltatást?

– Vállalatunk ügyfelei és a magyarországi piac által is elvárt a folyamatos fejlődés, fejlesztés, amely többféle irányt vehet. A legmegfelelőbb kiválasztása bonyolult és kényes feladat, amit nem szabad elkapkodni, tudva, hogy hosszú évekre meghatározza a vállalat hálózati képességét és pozícióját az élesedő versenyben. Általánosságban azonban elmondható, hogy a digitális szolgáltatásokban látjuk a jövőt, tehát az IPTV – vagy hívjuk bármilyen más néven a jó minőségű, előfizetői igényeket messzemenően figyelembe vevő megoldást – mindenképpen kikerülhetetlen része fejlesztési irányunknak.

UPC-mérleg:

730 ezer kábeltévés, 150 ezer internetes, 50 ezer telefonos ügyfél

A 20 hónappal ezelőtti start óta több mint 50 ezren fizettek elő a legnagyobb hazai kábeltévés társaság, a UPC telefonszolgáltatására. Valójában a „kábeltévés" jelző már idejétmúltnak tekinthető, hiszen a telefon-előfizetők kétharmada egyben a vállalat mindhárom vezetékes szolgáltatását (televízió, internet, telefon) is igénybe veszi. Ma már nyugodtan kijelenthetjük: a hármas, integrált távközlési szolgáltatáscsomag, az úgynevezett 3Play széles körben elterjedtté vált hazánkban.

A hazai kábeltelevíziós piacon jelenleg 34 százalékos részesedéssel, 732 700 előfizetővel rendelkező UPC 1999 óta működik. A társaságnál azonban a számokat tovább finomítják: ha az internetes, telefonos és műholdas televíziós előfizetőket is figyelembe vesszük, 1,013 millió ügyfél számára összesen 1,187 millió aktív előfizetést üzemeltetnek. Szolgáltatási területük mintegy félszáz településre terjed ki, köztük a legtöbb megyeszékhelyre és a főváros 12 kerületére. Ezek – bérelt optikai kábellel összekötve – egységes rendszert alkotnak, ami például a hálózaton belüli hívások szempontjából nem érdektelen.

A 2000 novemberében indult internetszolgáltatásra ma már több mint 150 ezren fizetnek elő. A szolgáltatási területeken a kábellel elérhető háztartások 87 százalékának, összesen 909 ezer háztartásnak van lehetősége internetezésre is a hálózaton.

A UPC hazánkban elsőként kínált széles körben olyan alternatív telefonálási lehetőséget, amelynek használatához nem kell megtartani a korábbi hagyományos telefon-előfizetést, nem kell bonyolult előhívószámokat tárcsázni, s még a telefonkészüléket sem kell lecserélni. A VoIP egyik ágának tekinthető kábeltévés telefonszolgáltatást 2004 szeptemberében indította el a fővárosban, majd 2005. májustól szeptemberig fokozatosan a vidéki hálózatokon is kiépítette. A szolgáltatási területeken jelenleg mindazon háztartások igényelhetnek telefont is, ahol egyébként internetre is lehetőség van (87 százalék), ami arra utal, hogy fejlesztéskor mindkét szolgáltatásnak egyszerre teremtették meg a műszaki feltételeit.

A hagyományos telefóniához való kapcsolódás érdekében a társaság közvetlen összekapcsolási szerződést kötött

a T-Commal, a GTS/Datanettel, a Vodafone-nal és a Pannonnal, amelyhez a UPC saját softswitch kapcsolóközpontján keresztül kapcsolódik. Folyamatban van hasonló összekapcsolási szerződések megkötése a T-Mobillal, a Hungarotellel és az Invitellel is. Ez utóbbi három, illetve a világ összes többi telefonszolgáltatójával jelenleg a UPC-csoporthoz tartozó Monor Telefontársaság biztosítja a kapcsolatot, mégpedig úgy, hogy tranzitálási szolgáltatást nyújt a UPC-nek.

A társaságnál elmondták, hogy a 3Play a várakozásoknak megfelelően terjed mind a régi, mind az új felhasználók körében. A telefonos előfizetők 60 százaléka egyben 3Play-előfizető is, és csak elenyésző részük (kevesebb mint 2 százalékuk) igényel kizárólag telefont, ami azt mutatja, hogy a telefonszolgáltatás elindítása – a szándékoknak megfelelően – valóban a 3Play terjedését segítette elő.

Az internetre is alkalmas hálózat jellégéből adódóan felmerül a kérdés, hogy vajon a UPC megteremti-e hagyományos kábeltévés műsorelosztó szolgáltatásának konkurenciáját, vagyis az IPTV-t. Szakembereik azonban azzal érvelnek, hogy az IPTV-fogalmat a nemzetközi szaknyelv az ADSL-kapcsolatokon keresztüli televíziós szolgáltatásokra foglalta le, noha valójában kábelen is megvalósítható lenne az IP alapú képátvitel. Ennél azonban egyelőre lényegesen egyszerűbbnek tartják a UPC-nél a nem IP alapú, de digitális televíziós jelátvitelt (a digitális kábeltévét). A jelenlegi analóg átvitel digitalizálását a UPC is tervezi, amire várhatóan 2007-ben kerül sor.

A digitális kábeltelevízió nem konkurense lesz a jelenlegi analógnak, hanem kezdetben egy azt kiegészítő, gazdagabb lehetőségeket kínáló (prémium típusú), értéknövelt szolgáltatása, majd hosszabb távon azt felváltó megoldása.

A további terjeszkedés érdekében a UPC továbbra is folyamatosan vizsgálja az akvizíciós lehetőségeket, emellett pedig meglévő hálózatait is fejleszti: részben további területekre is kiterjeszti, részben pedig ahol még szükséges, ott tovább korszerűsíti, és 3Play-szolgáltatáskínálat nyújtására is alkalmassá teszi.

Internet, telefon és digitális kábeltévé a T-Kábelnél

Még nincs egy éve, hogy a T-Kábel Magyarország Kft. megkezdte hálózatain a telefonszolgáltatást, de ügyfelei közül már 20 ezren igénybe veszik ezt a lehetőséget is. Az 1998-ban (akkor még MatávkábelTV néven) alakult társaság hagyományos kábeltelevíziós szolgáltatására ma már 303 ezren fizetnek elő, hálózatán pedig csaknem 28 ezren veszik igénybe a 2002-ben elindított széles sávú internetszolgáltatást, amit a testvérvállalat T-Online segítségével nyújtanak.

A fejlődési kronológiához tartozik, hogy 2005 decemberében a digitális kábeltelevízió is megjelent a budapesti fejállomás által ellátott területek szolgáltatási kínálatában, amelynek ma már több ezer előfizetője van. Ez a technológia lehetőséget nyújt arra, hogy a tömegigények kielégítése mellett az egyes témák iránt jelentkező rétegérdeklődésnek is megfeleljen a társaság. Az új megoldással egyedi műsorkínálat állítható össze. Az analóg II. vagy a III. programcsomag mellé az előfizetők érdeklődési körüknek megfelelően 5 tematikus (ismeretterjesztő, mozi, zene, sport vagy erotikus) műsorcsomag közül választhatnak.

A 2005 júliusában indított telefonszolgáltatásra Szegeden, Békéscsabán, Békésen, Hódmezővásárhelyen, Gyulán, Makón, Orosházán, Dunakeszin, Veresegyházán, Esztergomban, Fóton és Csömörön lehet előfizetni. Ezeken a településeken azok számára vehető igénybe az új szolgáltatás, akik az úgynevezett visszirányúsított, tehát internetezésre alkalmassá tett hálózatról elérhetők. Így több mint 170 ezer háztartás számára adott a kábelen való telefonálás lehetősége. Rendkívül egyszerűen, a szolgáltató által biztosított és telepített kábelmodemhez bármilyen hagyományos telefonkészüléket csatlakoztatva lehet telefonálni.

A társaság négyféle díjcsomagot kínál, amelynek közös jellemzője, hogy nincs egyszeri belépési és kapcsolási díj, továbbá a hálózaton belüli hívások ingyenesek.

Piller András vezérigazgató az eredményeket értékelve hangsúlyozta: „Az elmúlt időszakban több milliárd forintos beruházással korszerűsítettük hálózatainkat, így téve alkalmassá azokat az új, értéknövelt szolgáltatások, a kábeltelefon vagy a digitális kábeltelevíziós programcsomagok bevezetésére. Sikerült bebizonyítanunk, hogy hálózatunk alkalmas komplex távközlési és prémium tartalomszolgáltatások nyújtására is, így az ügyfelek valamennyi otthoni szórakoztatási és kommunikációs igényét ki tudjuk elégíteni.”

UPC-mérleg:

730 ezer kábeltévés, 150 ezer internetes, 50 ezer telefonos ügyfél

A 20 hónappal ezelőtti start óta több mint 50 ezren fizettek elő a legnagyobb hazai kábeltévés társaság, a UPC telefonszolgáltatására. Valójában a „kábeltévés" jelző már idejétmúltnak tekinthető, hiszen a telefon-előfizetők kétharmada egyben a vállalat mindhárom vezetékes szolgáltatását (televízió, internet, telefon) is igénybe veszi. Ma már nyugodtan kijelenthetjük: a hármas, integrált távközlési szolgáltatáscsomag, az úgynevezett 3Play széles körben elterjedtté vált hazánkban.

A hazai kábeltelevíziós piacon jelenleg 34 százalékos részesedéssel, 732 700 előfizetővel rendelkező UPC 1999 óta működik. A társaságnál azonban a számokat tovább finomítják: ha az internetes, telefonos és műholdas televíziós előfizetőket is figyelembe vesszük, 1,013 millió ügyfél számára összesen 1,187 millió aktív előfizetést üzemeltetnek. Szolgáltatási területük mintegy félszáz településre terjed ki, köztük a legtöbb megyeszékhelyre és a főváros 12 kerületére. Ezek – bérelt optikai kábellel összekötve – egységes rendszert alkotnak, ami például a hálózaton belüli hívások szempontjából nem érdektelen.

A 2000 novemberében indult internetszolgáltatásra ma már több mint 150 ezren fizetnek elő. A szolgáltatási területeken a kábellel elérhető háztartások 87 százalékának, összesen 909 ezer háztartásnak van lehetősége internetezésre is a hálózaton.

A UPC hazánkban elsőként kínált széles körben olyan alternatív telefonálási lehetőséget, amelynek használatához nem kell megtartani a korábbi hagyományos telefon-előfizetést, nem kell bonyolult előhívószámokat tárcsázni, s még a telefonkészüléket sem kell lecserélni. A VoIP egyik ágának tekinthető kábeltévés telefonszolgáltatást 2004 szeptemberében indította el a fővárosban, majd 2005. májustól szeptemberig fokozatosan a vidéki hálózatokon is kiépítette. A szolgáltatási területeken jelenleg mindazon háztartások igényelhetnek telefont is, ahol egyébként internetre is lehetőség van (87 százalék), ami arra utal, hogy fejlesztéskor mindkét szolgáltatásnak egyszerre teremtették meg a műszaki feltételeit.

A hagyományos telefóniához való kapcsolódás érdekében a társaság közvetlen összekapcsolási szerződést kötött

a T-Commal, a GTS/Datanettel, a Vodafone-nal és a Pannonnal, amelyhez a UPC saját softswitch kapcsolóközpontján keresztül kapcsolódik. Folyamatban van hasonló összekapcsolási szerződések megkötése a T-Mobillal, a Hungarotellel és az Invitellel is. Ez utóbbi három, illetve a világ összes többi telefonszolgáltatójával jelenleg a UPC-csoporthoz tartozó Monor Telefontársaság biztosítja a kapcsolatot, mégpedig úgy, hogy tranzitálási szolgáltatást nyújt a UPC-nek.

A társaságnál elmondták, hogy a 3Play a várakozásoknak megfelelően terjed mind a régi, mind az új felhasználók körében. A telefonos előfizetők 60 százaléka egyben 3Play-előfizető is, és csak elenyésző részük (kevesebb mint 2 százalékuk) igényel kizárólag telefont, ami azt mutatja, hogy a telefonszolgáltatás elindítása – a szándékoknak megfelelően – valóban a 3Play terjedését segítette elő.

Az internetre is alkalmas hálózat jellégéből adódóan felmerül a kérdés, hogy vajon a UPC megteremti-e hagyományos kábeltévés műsorelosztó szolgáltatásának konkurenciáját, vagyis az IPTV-t. Szakembereik azonban azzal érvelnek, hogy az IPTV-fogalmat a nemzetközi szaknyelv az ADSL-kapcsolatokon keresztüli televíziós szolgáltatásokra foglalta le, noha valójában kábelen is megvalósítható lenne az IP alapú képátvitel. Ennél azonban egyelőre lényegesen egyszerűbbnek tartják a UPC-nél a nem IP alapú, de digitális televíziós jelátvitelt (a digitális kábeltévét). A jelenlegi analóg átvitel digitalizálását a UPC is tervezi, amire várhatóan 2007-ben kerül sor.

A digitális kábeltelevízió nem konkurense lesz a jelenlegi analógnak, hanem kezdetben egy azt kiegészítő, gazdagabb lehetőségeket kínáló (prémium típusú), értéknövelt szolgáltatása, majd hosszabb távon azt felváltó megoldása.

A további terjeszkedés érdekében a UPC továbbra is folyamatosan vizsgálja az akvizíciós lehetőségeket, emellett pedig meglévő hálózatait is fejleszti: részben további területekre is kiterjeszti, részben pedig ahol még szükséges, ott tovább korszerűsíti, és 3Play-szolgáltatáskínálat nyújtására is alkalmassá teszi.

Internet, telefon és digitális kábeltévé a T-Kábelnél

Még nincs egy éve, hogy a T-Kábel Magyarország Kft. megkezdte hálózatain a telefonszolgáltatást, de ügyfelei közül már 20 ezren igénybe veszik ezt a lehetőséget is. Az 1998-ban (akkor még MatávkábelTV néven) alakult társaság hagyományos kábeltelevíziós szolgáltatására ma már 303 ezren fizetnek elő, hálózatán pedig csaknem 28 ezren veszik igénybe a 2002-ben elindított széles sávú internetszolgáltatást, amit a testvérvállalat T-Online segítségével nyújtanak.

A fejlődési kronológiához tartozik, hogy 2005 decemberében a digitális kábeltelevízió is megjelent a budapesti fejállomás által ellátott területek szolgáltatási kínálatában, amelynek ma már több ezer előfizetője van. Ez a technológia lehetőséget nyújt arra, hogy a tömegigények kielégítése mellett az egyes témák iránt jelentkező rétegérdeklődésnek is megfeleljen a társaság. Az új megoldással egyedi műsorkínálat állítható össze. Az analóg II. vagy a III. programcsomag mellé az előfizetők érdeklődési körüknek megfelelően 5 tematikus (ismeretterjesztő, mozi, zene, sport vagy erotikus) műsorcsomag közül választhatnak.

A 2005 júliusában indított telefonszolgáltatásra Szegeden, Békéscsabán, Békésen, Hódmezővásárhelyen, Gyulán, Makón, Orosházán, Dunakeszin, Veresegyházán, Esztergomban, Fóton és Csömörön lehet előfizetni. Ezeken a településeken azok számára vehető igénybe az új szolgáltatás, akik az úgynevezett visszirányúsított, tehát internetezésre alkalmassá tett hálózatról elérhetők. Így több mint 170 ezer háztartás számára adott a kábelen való telefonálás lehetősége. Rendkívül egyszerűen, a szolgáltató által biztosított és telepített kábelmodemhez bármilyen hagyományos telefonkészüléket csatlakoztatva lehet telefonálni.

A társaság négyféle díjcsomagot kínál, amelynek közös jellemzője, hogy nincs egyszeri belépési és kapcsolási díj, továbbá a hálózaton belüli hívások ingyenesek.

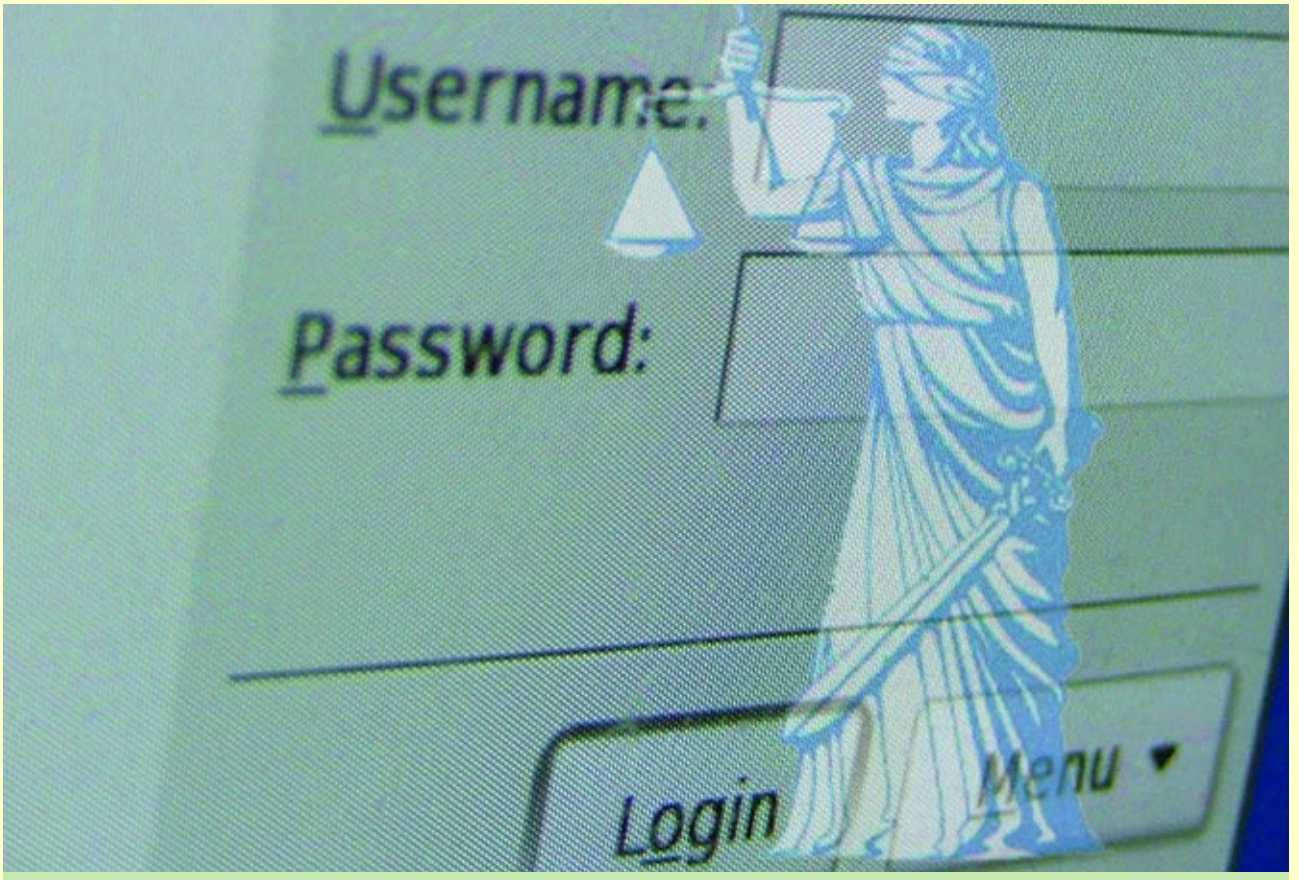
Piller András vezérigazgató az eredményeket értékelve hangsúlyozta: „Az elmúlt időszakban több milliárd forintos beruházással korszerűsítettük hálózatainkat, így téve alkalmassá azokat az új, értéknövelt szolgáltatások, a kábeltelefon vagy a digitális kábeltelevíziós programcsomagok bevezetésére. Sikerült bebizonyítanunk, hogy hálózatunk alkalmas komplex távközlési és prémium tartalomszolgáltatások nyújtására is, így az ügyfelek valamennyi otthoni szórakoztatási és kommunikációs igényét ki tudjuk elégíteni.”

Jelszóvédelem és törvényben előírt informatikai szabályozás

A Symantec Magyarország és az IT Business Consulting Magyarország Kft. ISACA – Pénzintézeti Nap című, május 4-ei rendezvényén a pénzintézetek számára törvényileg előírt informatikai szabályozás volt a téma.

A pénz- és hitelintézetek informatikára vonatkozó jogszabályai a múlt évben és ez év elején is módosultak. A PSZÁF ajánlása alapján a pénzügyi szervezetek vezetésének mérnie kell a szervezet informatikával kapcsolatos szolgáltatásait, és össze kell hasonlítania azokat a jogszabályban elvárt szintekkel. Az informatika teljesítményét rendszeres jelleggel, folyamatosan értékelni kell. A vezetésnek felügyeleti feladatai keretében fel kell tárnia a sebezhetőségi pontokat és a biztonsági problémákat. A pénzügyi szervezet köteles az informatikai rendszer biztonsági kockázatelemzését szükség szerint, de legalább kétévente felülvizsgálni és aktualizálni. A Symantec a szemináriumon az ajánlás betartására buzdította a megjelenteket oly módon, hogy egyúttal minden szükséges segítséget is igyekezett megadni.

Hallai Szabolcs, az IT Business Consulting Magyarország Kft. ügyveze-



tő igazgatója a kockázatelemzés és jogszabálymegfelelőség operatív megoldásáról ismertetett esettanulmányt, amelyből kiderült, hogy a jogszabályi megfelelőséget leegyszerűsíti, ha olyan eszközök használatát vezetjük be, mint például a Symantec Enterprise Security Manager. A kockázatkezeléssel kapcsolatban bemutattak egy rendkívül költségkímélő megoldást, illetve megemlítettek ingyenes kockázatkezelési metodológiákat is.

A jogszabályban előírt monitorozás operatív megoldásáról *Kaczúr Zsolt*, a Symantec Security Management Professional IT Business Consulting Magyarország Kft. vezető rendszermérnöke tartott előadást, bemutatva az online sérülékenységvizsgálat lényegét és eredményeit a Symantec Network Security Appliance készülékkel.

A legtöbb esetben a számítógépes bűncselekmények csak sikerességük esetén büntethetők. Más szóval előbb be kell csapni vagy meg kell lopni az áldozatot. Ebből következően a jelszóhalászok jelenleg dívó tevékenysége még nem törvénytelen. Jelszóhalászatnak azt nevezzük, ha egy kívülálló – általában anyagi előny reményében – megpróbálja kicsalni valamely magánszemély, csoport vagy szervezet titkos információit. A Gartner Inc. becslése szerint 57 millió felnőtt találta már magát szembe jelszóhalászattal, 1,78 millió pedig áldozatául is esett.

Az igazi gondot az jelenti, hogy a kísérlet akkor is árt az átejtéshez használt intézmény hírnevének és a felhasználók netes ügyletekbe vetett bizalmának, ha nem sikerül rászedni valakit az információ kiadására. Emiatt a jelszóhalászat komolyan veszélyezteti az e-kereskedelem jövőjét és az általános gazdasági növekedést. A Gartner a közelmúltban azt jelezte, hogy az e-kereskedelem növekedése jelentősen le fog lassulni (2007-re csak 10 százalék lesz), hacsak nem sikerül kiküszöbölni a fogyasztóknak a net biztonsága iránt érzett aggodalmát. A probléma műszaki megoldásai jelentik az egyik lehetőséget. Az információvédelmi cégek egyre kifinomultabb eljárások létrehozásával készülnek megóvni a fogyasztókat és az intézményeket.

*További információ a **www.symantec.com** címen található.*

A jelszóhalászat-ellenes szervezetek egyetértenek abban, hogy a jelszóhalászat áldozatává válás elkerülésére az első lépés az, hogy ne válaszoljunk a személyes információt kérő e-mailre, illetve ne kattintsunk rá az abban található linkre. Azt tanácsolják a fogyasztóknak, hogy ne töltsenek ki e-mailben kapott űrlapot. Ehelyett azt ajánlják, hogy hívják fel a kérdéses céget, vagy közvetlenül, a webcím begépelésével lépjenek be a cég honlapjára. Ha beléptek, bármilyen információ megadása előtt ellenőrizzék a böngésző állapotsorában, hogy látható-e a biztonságos kapcsolatot jelentő bezárt lakat, illetve a webcím http helyett a védett webhelyet jelentő https-sel kezdődik-e.

A jelszóhalászó manipulációk ellen védő irányelvek követésével jelentősen csökkenthető annak az esélye, hogy a fogyasztó csalás áldozatául esik. Ha a hatóságok, a szakma és a fogyasztók fokozzák erőfeszítéseiket, hogy megakadályozzák a digitális ragadozók bűnös céljainak elérését az internet kihasználásával, az internet továbbra is a gazdasági növekedés fokozásának és a mindennapi élet kényelmesebbé tételének fontos eszköze lehet.

A Bankszakma Műszaki Titkársága (Bank Industry Technical Secretariat – BITS) ajánlásokat adott ki a netes műveletek védelmére:

- Védjük a PIN kódokat és a jelszavakat! Olyan PIN kódot és jelszót használjunk, amely nem tartalmaz könnyen azonosítható információt, mint például nevek, születésnapok vagy telefonszámok!
- Ha a neten keresztül bármilyen számlát használunk, győződjünk meg arról, hogy jó hírű, szövetségi biztosítási háttérrel és védett webhellyel rendelkező pénzintézettel van-e dolgunk!
- Ha pénzintézeti webhelyen járunk, ellenőrizzük annak URL-jét, hogy az megegyezik-e a bankéval, figyeljünk az elírt szavakra vagy más olyan jelre, amely arra utalhat, hogy esetleg átverés van a dologban! Ha a webhelyet gyanúsnak találjuk, értesítsük a pénzintézetet!
- Tudakoljuk meg, hogy milyen lehetőség van védett netes pénzügyi szolgáltatásra a pénzintézetünknél! A pénzintézettel csak védett weblapján keresztül lépjünk kapcsolatba a neten!
- Tájékoztassuk pénzintézetünket bármely gyanús e-mailes vagy telefonos megkeresésről, például ha valaki a számlánkról, illetve netes jelszavunkról kérdezősködik!
- Sohase végezzünk pénzügyi műveletet számunkra ismeretlen webhelyen vagy pénzintézettel! Sok tolvaj hoz létre olyan „kamu" webhelyet, amellyel pénzt akar szerezni a gyanútlan áldozatoktól.
- Azonnal tájékoztassuk pénzintézetünket, ha bármilyen változást látunk a számlainformációinkban!

Már több pénzintézet kísérletezik kétutas és kétfényezős azonosítással.

A kétutas azonosítás azzal jár, hogy minden felhasználó megad egy titkos képet, amelyet azonosítás céljából megmutatnak neki, ezzel igazolva azt, hogy az e-mail és a webhely valódi. Ha a felhasználó belép egy webhelyre, a felhasználónév megadása után a saját képét kell látnia. Ha azt látja, akkor tudja, hogy a valódi webhellyel van dolga. Ekkor nyugodtan megadhatja jelszavát és más kényes információit. Ugyanígy, ha a saját képe van egy e-mailhez csatolva, megbízhat benne. A kéttényezős azonosítás a felhasználó számítógépének védett felismerésén keresztül valósul meg. A számítógépet használják második azonosítási tényezőként. Az erős, kéttényezős azonosítás megvalósítható anélkül, hogy a webhelynek bármilyen új hardvert vagy szoftvert kellene kiadnia, vagy a felhasználónak ilyennel kellene rendelkeznie. Az ezáltal elért nagyobb biztonság az ügyfelek javára szolgál, jobban bíznak, és több hajlandóságot mutatnak a netes elérés előnyeinek kihasználására.

Jóllehet a jelszóhalászat továbbra is ijesztő veszélyforrást jelent a pénzintézetek számára, már megjelentek a láthatáron az első pozitív jelek. A pénzintézetek napról napra jobban látják a jelszóhalászat problémáját, és hatékonyabban tudnak rá reagálni. Ugyanakkor a műszaki fejlődés is fellendült, a próbák és a bemutatók a jelszóhalászat leküzdése felé mutatnak. A gyártók is fokozzák együttműködésüket, hogy átfogó, integrált megoldásokat kínálhassanak a jelszóhalászat ellen. Éppen idejében, mert hosszú utat kell még megtenni ahhoz, hogy ezek az erőfeszítések visszaállítsák a fogyasztók netes ügyletekbe vetett bizalmát.

Online póker: amikor a személyes adat a tét

Friss sajtóértesülés szerint az F-Secure úgynevezett rootkit-felismerő technológiája, a Backlight leleplezett egy online pókerjátékosokra szakosodott „hátsóajtó-programot”, amely a felhasználók tudta nélkül tárolta személyes adataikat, hogy később továbbítsa azokat a szoftver készítőinek. Az RBCalc.exe vagy más néven Rakeback Calculator nevű trójait online pókerjátékosok esélyeit növelő segédprogramként lehetett letölteni a Checkraised.com szerencsejáték-weboldalról.

A számítógéphez illegális hozzáférést biztosító hátsó ajtó úgy jött létre, hogy az RBCalc.exe minden látható jel nélkül négy futtatható fájlt helyezett el a felhasználó számítógépén, majd egy rootkit segítségével elrejtette a műveletet. Miután ez megtörtént, az eszköz írója hozzáférhetett a felhasználó számítógépén tárolt, különböző online pókerweboldalakra – például Partypoker, Empirepoker, Eurobetpoker, Pokernow – érvényes bejelentkezési információkhoz. Miután a hacker megszerezte a felhasználó belépési kódjait, önmaga ellen játszhatott pókert úgy, hogy az ellopott adatokkal szándékosan veszített, saját nevében pedig begyűjtötte a nyereményt.

„Az online póker egyre nagyobb népszerűsége miatt a rosszindulatú programok írói felfedezték az internetes szerencsejátékokban rejlő pénzkereseti lehetőséget. A Rakeback Calculator ügyének jelentősége az, hogy a rootkit segítségével elkövetett csalást – bár tudtán kívül – egy legális webhely tette lehetővé” – mondta el *Kimmo Kasslin,* az F-Secure adatbiztonsági laboratóriumának kutatója.

Miután az F-Secure felfedezte a kártevőt, a Checkraised.com eltávolította weboldaláról a kártékony programot, és hivatalos közleményben kérte felhasználóit, hogy változtassák meg a pókerweboldalakra szóló jelszavaikat, továbbá ismertette a kártevő kézi eltávolításának lépéseit. A Checkraised.com által kiadott teljes állásfoglalás a **www.checkraised.com/site/apps/rbcalc/rbcalc.php** címen érhető el.

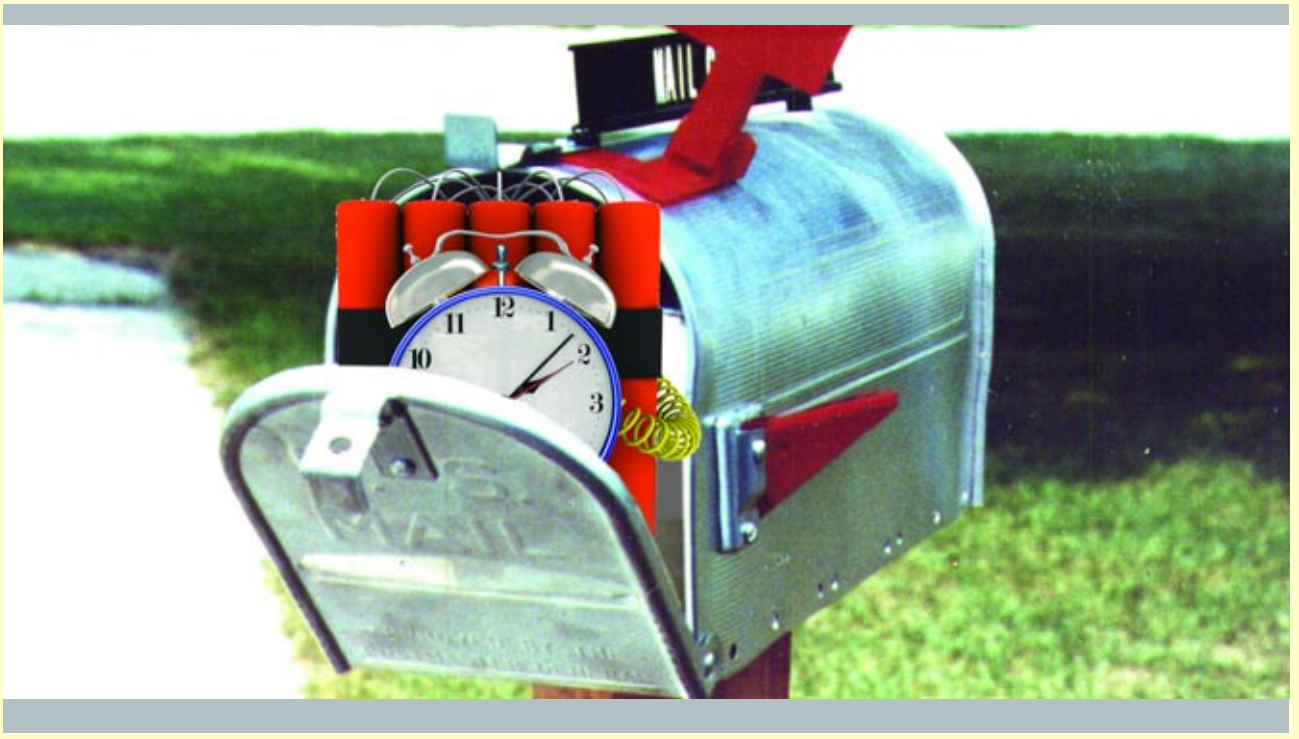
Az F-Secure azt ajánlja azoknak a felhasználóknak, akik a Checkraised.com weboldalról letöltötték és futtatták az RBCalc.exe programot, hogy azonnal ellenőrizzék rendszerük fertőzöttségét. Az F-Secure egy új szolgáltatása (**support.f-secure.com/enu/home/ols3.shtml**) segítségével ingyenesen megvizsgálhatják számítógépeiket, és a program az F-Secure BlackLight motorral felismeri a rejtőzködési technológiákat alkalmazó kártevőket is.

A rosszindulatú RBCalc alkalmazás technikai leírása elérhető a **www.f-secure.com/v-descs/small_la.shtml** címen.

Levélbomba

A Microsoft várhatóan csak június 13-án adja ki a Microsoft Word XP és a Microsoft Word 2003 sérülékenységét megszüntető hivatalos javítást, addig a felhasználókat kizárólag a vírusirtó szoftverek védelmezhetik meg a néhány nappal ezelőtt felbukkant „nulladik napi" támadással szemben. A Win32/Exploit.MSWord.Smtag Trojan, illetve Trojan.Mdropper.H néven ismert kórokozó e-mailben terjed.

Ha a felhasználó megnyitja a levélhez csatolt Word-dokumentumot, a kártevő a rendszeren keresztülhatolva egy hátsó ajtót telepíthet, amely lehetővé teszi a támadó számára, hogy rendszerinformációkat gyűjtsön be a fertőzött számítógépről, és távolról vezérelje a rendszert.



A kórokozó jelenleg ismert változata ugyan csak néhány meghatározott szervezet informatikai rendszerének határain bukkant fel, de a különböző variánsok várható megjelenése után szélesebb körű támadási hullámra lehet számítani. A NOD32-t fejlesztő Eset Software szakértői arra figyelmeztetnek, hogy megismétlődhetnek a Microsoft Windows Metafile sérülékenységének tavaly decemberi felfedezését követően lezajlott események. Ekkor a hiba ismertté válását követő néhány napon belül tömegesen jelentek meg olyan fertőzött e-mailek, amelyek célja az volt, hogy a felhasználók gépeire reklám- és kémprogramok, illetve más kártékony kódok telepítését készítsék elő.

Az Eset ezért a potenciális veszélyek felmérése után azonnal kifejlesztette a világ első proaktív generikus védelmét a sérülékenységet kihasználó kórokozókkal szemben. A vállalat által kidolgozott megoldás általánosan blokkol minden olyan támadást, amely megpróbálja kihasználni a Word e biztonsági rését, így védelmet nyújt a trójai jövőben várható új változataival szemben is.

A vállalat fejlesztésének sikerét a független AV-Test.org tesztlaboratóriuma igazolta. „Az Eset nem csupán az elsők között frissítette vírusdefiníciós adatbázisát, hanem május 21-én éjjel bemutatta a világ első proaktív védelmét a Win32/GenWui Trojan jövőben várható variánsaival szemben is" – nyilatkozta *Andreas Marx,* az AV-Test.org vezetője, aki hangsúlyozta, hogy az Eset erőfeszítéseinek eredményeként a NOD32 antivírusrendszer alkalmazói biztonságosan használhatják a Microsoft szövegszerkesztőit addig is, amíg az kiadja a sérülékenység hivatalos javítását. Ha a NOD32 a trójai új változatának megjelenését érzékeli, akkor automatikusan blokkolja és hatástalanítja a kártékony kódot. A vállalat azt javasolja a felhasználóknak, hogy a Microsoft által várhatóan június 13-án kiadásra kerülő hivatalos javításig használják a NOD32 ingyenes próbaváltozatát, amely a próbaidő alatt teljes körű védelmet nyújt a vírusok és kémprogramok minden fajtájával szemben. A szoftver magyar nyelvű változata a **www.nod32.hu** oldalról tölthető le.

A tizedik és a többiek...

Tizedik üzleti év, félmilliárdot meghaladó múlt évi bevétel, számos nemzetközi díj és elismerés – néhány szóban összefoglalva ez a VirusBuster Kft. életútja. Az 1997-ben alakult, teljes mértékben magyar tulajdonú cég az elmúlt évtizedben „egyszerű", a hazai piacon tevékenykedő vírusirtóból többszintű, komplex informatikai biztonsági megoldásokat szolgáltató, nemzetközi piacokon is jelen lévő vállalattá vált, amelynek termékei egy sor független nemzetközi teszten kaptak kitűnő minősítést.
Merre tovább? – kérdeztük Bölcsföldi Lászlótól, *aki január óta dolgozik kereskedelmi vezetőként a cégnél.*

– Az elmúlt tíz esztendőben Magyarországon kialakult a VirusBuster stabil vevőköre, minden évben dinamikusan nőtt az árbevétele, szakmai sikerekben sem volt hiány, de az eddigi értékesítési módszerekkel nem lehet drasztikusan tovább növelni a bevételeinket, most már új stratégiára van szükség az új célok elérése érdekében.

– Nem is tudom, mire kérdezzek rá először, az új célokra vagy az eddigitől eltérő, új értékesítési stratégiára?

– Kezdjük talán a célokkal! A legkülönbözőbb felmérésekből az derül ki, hogy a felhasználók többsége ilyen vagy olyan vírusvédelemmel már rendelkezik, manapság leginkább a spamek áradatától és a kéretlen levelekben rejlő veszélyektől fél és szenved, tehát ezen a területen tervez és igényel beruházást a közeljövőben. Célunk tehát, hogy a piac igényeit figyelembe vevő, rendszerre szabott, globális, többszintű védelmi megoldásokat kínáljunk versenyképes áron, prémium-terméktámogatással. Termékeink és megoldásaink értékesítésénél arra törekszünk, hogy mindig megtaláljuk a legmegfelelőbb megoldást és konstrukciót ügyfeleink számára. Kiemelt figyelmet fordítunk a termékeinkhez kapcsolódó szolgáltatásokra is, legyen szó rendszerfelmérésről, oktatásról, terméktámogatásról vagy tanácsadásról.

– A felsorolt vonzó erények ellenére biztosan nem könnyű ezen a túlkínálati piacon komoly eredményeket elérni, hiszen nagyon erős, multinacionális háttérrel rendelkező versenytársakkal kell megmérkőzni. Miért választja a vevő mégis a VirusBuster termékeit?

– Több érvem is van. Részben technológiai jellegűek, részben pedig olyanok, amelyeket csak egy rugalmas, a vevő igényeihez alkalmazkodó, gyorsan dönteni tudó cég képes nyújtani. Társaságunk 2000 óta folyamatosan és eredményesen szerepel független, nemzetközi antivírus-intézetek (ICSA, Virus Bulletin, West Coast Labs) tesztjein. A teszteken való részvételünk, az ott elért eredményeink, valamint konferenciákon tartott szakmai előadásaink, publikációink nagymértékben hozzájárultak mind hazai, mind pedig külföldi elismertségünkhöz. Tagjai vagyunk a legfontosabb nemzetközi antivírusfórumoknak, -szervezeteknek. Ezekben a szervezetekben való részvételünk, valamint világszerte kialakított jó szakmai kapcsolataink biztosítják, hogy nem csupán a Magyarországon felbukkanó, hanem a külföldön megjelenő új vírusokra is azonnal reagálni tudunk. További érv mellettünk, hogy a világon az elsők között integráltuk levelezésvédelmi termékekbe a forradalmian új RPD technológiát, amely a hazai piacon kétségkívül piacvezetőnek számít. Az új technológia saját megoldásainkat egészíti ki. A saját fejlesztésű, statisztikai alapú spamszűrőnk mellett a technológiára épülő Extended Spam Protection (ESP) spamvédelmi megoldás gondoskodik a kéretlen levelek szűréséről, a maga kategóriájában egyedülálló hatékonysággal. Az ugyancsak ezen a technológián alapuló Zero-Hour megoldás adatbázistól független védelmet nyújt az e-mailben terjedő új károkozókkal szemben. Az adatbázis-függetlenség azt jelenti, hogy a károkozókat és a spameket nem a vírus-, illetve spamadatbázisban tárolt információk alapján ismeri fel, hanem az internet forgalmát vizsgálva magát a támadási hullámot észleli. Egy központi szerver – a világ számos pontján található elemzőközpontokból gyűjtött adatok alapján – elemzi az internet e-mail forgalmát, és ezen információk alapján osztályozza a leveleket. Ez a módszer a támadás legelső perceitől kezdve hatékony, a támadás elindulása után azonnal véd, ellentétben a hagyományos termékekhez kiadott adatbázis-frissítésekkel, amelyekre akár óra-

Bölcsföldi László, a VirusBuster értékesítési vezetője 1971-ben született, Kaposváron. Pécsen tanult, 1996-ban költözött Budapestre. Pályájának érdekessége, hogy bár eredetileg tanárember, egy percet sem dolgozott pedagógusként, azonnal kereskedelmi területen kezdett tevékenykedni. Olyan nagy hazai informatikai cégek kereskedelmi igazgatójaként, üzletág-igazgatójaként is dolgozott, mint a Portocom és az Albacomp, tehát sokrétű tapasztalatot sikerült szereznie a magyar tulajdonú informatikai vállalkozások értékesítési feladatainak terén. Családos, két gyermek édesapja, munkája mellett versenyszerűen az NB II-ben kosárlabdázik.

Bölcsföldi László

kat kell várni. A károkozók felismerése jóval azelőtt megtörténik, hogy az első vírusadatbázis-frissítések kiadásra kerülnének, így gyakorlatilag megszüntethető az a korai sérülékenységi szakasz, amely alatt felhasználók milliói fertőződhetnek meg. A Zero-Hour vírusvédelmi technológia immúnis a rendszer becsapását megcélzó új támadásokkal szemben, ezért nemcsak a már ismert károkozók, hanem az újonnan felbukkanó, terjedésben lévő vírusok ellen is kiemelkedő hatékonyságú védelmet nyújt. A felismerési arány kiemelkedő: a károkozót tartalmazó üzenetek akár 95%-át önmagában, a „hagyományos" vírusvédelem alkalmazása nélkül felismeri, a vakriasztások száma pedig minimális.

Mindezeken felül meggyőződésem, hogy Magyarországon a mi megoldásainkhoz jár a vevő számára legkényelmesebb, professzionális háttértámogatás az év minden napján, napi huszonnégy órában. Ez egyre fontosabb választási szempont mind a vállalati, mind a lakossági felhasználók körében.

– A magas színvonalú, versenyképes termékportfólió a kiemelkedő háttértámogatással tehát adott, jöhetnek azok az értékesítési módszerek, amelyekkel további növekedés érhető el...

– A VirusBuster eddig „általában" a vállalati, közigazgatási szférában tevékenykedett, azonban most megkezdtük a konkrét igények felmérése szerinti, rendkívül jól körülhatárolt célpiacok számára kialakított akciók bevezetését. Ilyen például az a nagyon szép eredményeket hozó közoktatási akció, amellyel sok magyarországi és számos külföldi oktatási intézményt céloztunk meg.

Alapos előkészítés után néhány merőben új értékesítési csatornát is sikerült feltérképeznünk, ahol stratégiai partnerekkel kívánunk együttműködni. Erről röviden talán annyit, hogy véleményünk szerint a szolgáltatás alapú értékesítés rendkívül izgalmas, új lehetőségeket tartogat számunkra a jelenleg megszokott, licenc alapú értékesítés mellett.

Végül még egy, a cégünk számára nagyon fontos növekedési területet emelnék ki, s ez a külföld. Disztribútorokon keresztül már 32 országban vannak jelen a VirusBuster termékei, de ez csak a kezdet. A nemzetközi kereskedelemben is formálódik néhány olyan stratégiai szövetségünk, amelynek révén akár sokszorosára növelhetjük a Magyarországon kívülről származó bevételeinket.

– Miként tud egy „kis magyar cég" versenyezni az USA-ban vagy a Távol-Keleten?

– Úgy, hogy termékeink semmivel sem rosszabbak a kintieknél, sőt bizonyos esetekben jobb felismerési arányt és jelentősen rövidebb reakcióidőt tudunk felmutatni, ugyanakkor az árképzésünk, rugalmasságunk felülmúlja versenytársainkét. Ne felejtsük el, óriási piacokról van szó, ahol egy-két százalékos piaci részesedés már igen tekintélyes bevételt jelent. S egy jól kidolgozott akció külföldön is eredményes tud lenni, például a már említett oktatási intézményeket célzó értékesítési modellünket kanadai és német partnerünk is átvette, s ott szintén szép eredményeket hozott.

„Amit e szakma kínál, az maga az interaktivitás”

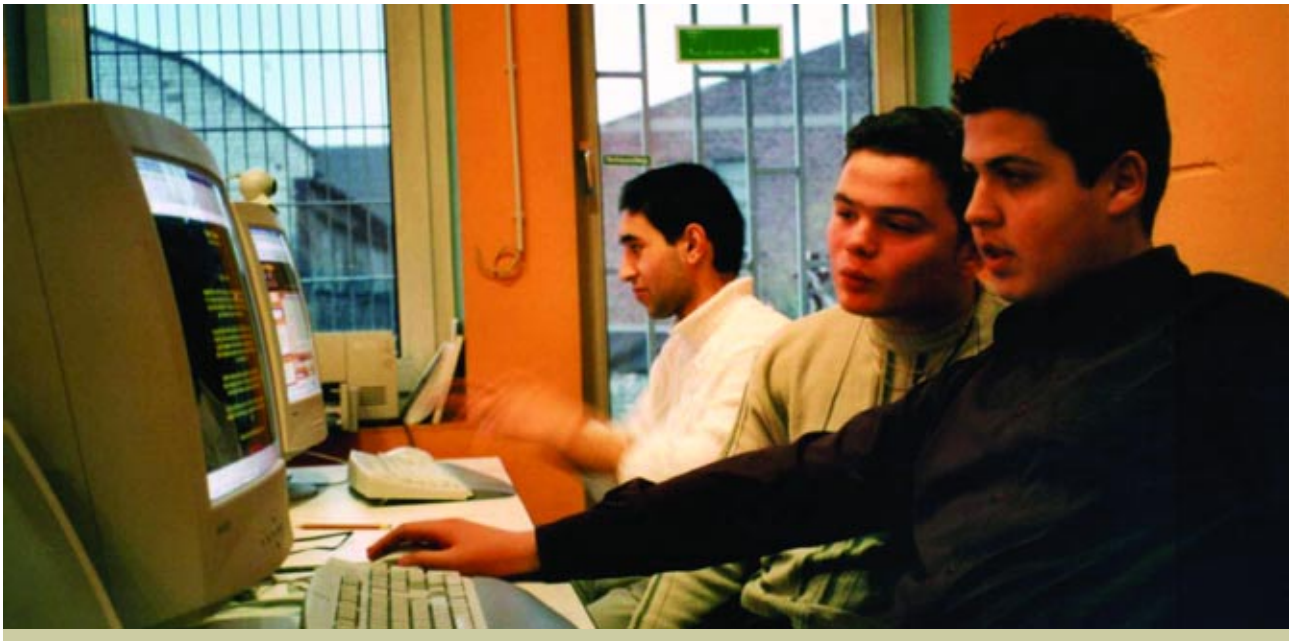
Beck György az információs társadalmi szerződésről

Minden misszió megfogalmazása meglehetősen általános. Az egyik legismertebb szakmai közhasznú társadalmi szervezet, az Informatikai Érdekegyeztető Fórum (Inforum) például céljának tekinti az információs társadalom magyarországi kialakítását, a digitális szakadék megszüntetését, az informatika felhasználóinak védelmét és felvilágosítását, akár úgy is, hogy szolgáltatást nyújt az informatikai piac stabil működéséhez A szakmai összefogás szükségességéről és a problémák lehetséges kezelési módjáról Beck Györggyel, ***az Inforum elnökével beszélgettünk.***

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Az Inforum alapvetően kiknek az érdekeit képviseli: az informatikai iparág szereplőiét vagy a fogyasztókét?

– Az Informatikai Érdekegyeztető Fórum egy ernyőszervezet, amely az informatikai szakma és társadalom érdekeit és véleményét egyezteti, képviseli. Ma 18 tagszervezet alkotja a szövetséget, amelyben a fejlesztők, tanárok, könyvtárosok, jogászok mellett a gyártók és szolgáltatók is részt vesznek. Korábban egy szakmapolitikai lobbiszervezet szerepét is betöltötte, amíg létre nem jött az IHM és az Országgyűlés illetékes bizottsága. 2003-ban a szervezet tevékenységének irányában mélyreható változás történt. Ekkor döntöttünk arról, hogy két – az informatikai szervezetek fókuszából kieső – égetően fontos területen hallatjuk a hangunkat: a digitális szakadék és a felhasználóvédelem terén. Úgy látjuk, hogy az informatikának nem fogyasztói vannak, hanem felhasználói, hiszen amit e szakma kínál, az maga – némiképp szimbolikusan is – az interaktivitás. A fogyasztóink olyan emberek, akik épülésükre, életminőségük javítására vesznek igénybe informatikai eszközöket, szolgáltatásokat és tartalmakat, s új minőséget állítanak elő, nem csupán egyoldalú befogadói az informatikai „gyártmányoknak”. Ám a múltban számukra nem állt rendelkezésre olyan támogatás, olyan fórum, ahol a problémák, a viták előkerülhettek és megoldást nyerhettek volna. Ezt a hely-



zetet orvosoltuk 2004 elején, amikor létrehoztuk az Inforum-Informediátor Informatikai Felhasználóvédelmi Irodát *dr. Mayer Erika* vezetésével.

– Milyen szerepet játszhat (vagy játszik) az informatika a társadalmi szolidaritásban?

– Magyarországon az információs társadalmi eszközök és szolgáltatások terjedése két úton indult el. Az egyik a gazdasági modernizációs útvonal volt, ahol elsőként a nagy szervezetek, bankok, nagyvállalatok, adatgazdák, a sajtó képviselői alkalmazták az informatikai eszközöket, építtettek hálózatokat. Az informatika terjedése tőlük haladt az egyre kisebb szervezeti egységek felé, főképp azután, hogy a PC-k megjelenésével és árzuhanásával, a felhasználóbarát szoftverek tömegesedésével az informatika mindennapos munkaeszközzé lett. A másik irány a társadalmi informatika, amelynek elterjedése Magyarországon a Sulinethez köthető. Ez a hálózat és a kapcsolódó szolgáltatás, illetve tartalom „felmenő rendszerben", a fiataloktól elindulva adta meg a társadalomnak azt a lehetőséget, hogy fokozatosan nőjön bele az informatikába. Ezzel a két úttal hamar, már 2000 táján adódtak problémák. Az egyik gond a terjedési tempó volt, amely – mert evolúciós trendet követett – nagyon lassúnak bizonyult. A másik pedig, hogy teljes korosztályok és társadalmi csoportok maradtak ki az elsajátítás lehetőségéből. Gondolok itt a nem értelmiségi munkahelyen dolgozókra és az 55 éven felüliekre, a kis településeken élőkre, a kisebbségekre. Az informatikusok – éppen az Inforum tevékenysége nyomán – immár mindenhol javaslatokat tettek a társadalmi informatika kiterjesztésére a hátrányos helyzetű csoportokra, illetve sok cég támogat szolidaritási programot. (Elég végignézni az Inforum Unoka–Nagyszülő Informatikai Versenyének támogatóit: Hewlett-Packard, Microsoft, Albacomp, Xerox, Szinva Net.) A civil szervezetek is felvették tevékenységeik körébe az informatika elterjesztésének lehetőségét, akár roma-, akár idősügyi szervezeteket nézünk. A jövő bizonyára azt hozza, hogy a hálózati társadalom kiforrásával együtt a magyar interneten is új párbeszéd kezdődik, ami a társadalmi szolidaritás erősítését szolgálja, ám immár elektronikus közegben.

Beck György

– Ön szerint az ICT a társadalom különböző rétegeit még inkább elszakítja egymástól, vagy pedig éppen fordítva, a már létező szakadékok áthidalásának eszköze lehet?

– Mindkettő. A hálózati társadalom kialakulásával újabb megosztottság keletkezett: digitális írástudókra és írástudatlanokra osztva a világot. A modernitás sajnos ezt hozta magával. Ám az informatika képviselői azok, akik a piac és a felhasználók érdekében a digitális szakadék áthidalásáért – akár saját érdekükben is – mindent megtesznek.

– Konkrétan ez hogyan jelenik meg a hátrányos helyzetűek és a kisebbségek életében?

– A fejlődés háromirányú. Az internet lehetőséget ad az új típusú kommunikációs és önszervező kapcsolatok kialakítására,

tehát természetes, hogy a civil szervezetek, a hátrányos helyzetűek érdekeit védők az interneten hallatják a hangjukat, s ott hoznak létre levelezőlistákat, kapcsolati hálókat, amelyekkel később nyomást tudnak gyakorolni a döntéshozókra. Ilyenek például a romaszervezetek különböző elektronikus kiadványai. A másik az eszközök megismertetésének útja. A közösségi helyek, teleházak, eMagyarország-pontok, könyvtárak máris nagyon sokat tettek azért, hogy a digitális kultúra elterjedjen Magyarországon. S végezetül az informatikai eszközök mint a kommunikáció, a munkavállalás eszközei megjelentek a hátrányos helyzetű csoportok tagjainál: elsőként a vakok és gyengén látók használták a számítógépet társadalmi integrációjuk biztosítása érdekében.

– A felzárkóztatásban az ICT-eszközök olcsóbbá tételének vagy az oktatásnak van-e nagyobb szerepe? Az ismert mondás mintájára: halat vagy hálót adjunk az éhezőnek?

– Az informatikai eszközök relatív árcsökkenése folyamatos, s ez egyre kevésbé lehet hátráltató tényező. Létezik emellett a családokon belüli természetes cirkuláció: a gyerekek „levetett" gépeit a szülők, majd a nagyszülők „öröklik". Sokkal inkább az oktatás és a szolgáltatások – a tartalmat is ideértve – mennyisége és minősége a kérdés. Ezen a ponton nagyon erős a lemaradásunk. Az embert leginkább az ember tudja segíteni, képezni, támogatni a járatlan úton. Ez az informatikában sincs másképpen.

– Milyen mértékben valósultak meg eddig a Magyar informatikai charta céljai, különös tekintettel a 7. pontra?

– A charta 2000 áprilisában jelent meg. Valójában ezt a szöveget a magyar információs társadalom társadalmi szerződésének tekintem, amelyben az Inforum – hosszas egyeztetés után – megfogalmazta azt a szakmai, társadalmi minimumot, amely az információs társadalom kialakításához szükséges Magyarországon. Lefektettük ennek államigazgatási, kulturális, gazdasági, társadalmi alapkoncepcióját. A megvalósulás – lévén a charta strukturált és rövid dokumentum – pontosan számon kérhető, ellenőrizhető. Úgy vélem, félúton tartunk. Jelen van az informatika az államigazgatásban, a gazdaságban, a kultúrában és a társadalmi befogadás különböző területein, ám a programok szélessége és mélysége kívánnivalót hagy maga után. A gazdaságban hiányzik az e-kereskedelem széles körű elterjedése, a társadalomban megakadt az internetezők számának növekedése (a felhasználók immár széles sávra váltanak, de nem nő jelentősen a létszámuk). A kisvárosok és a magyar falvak még mindig lemaradnak Budapest mögött. Azt hiszem, van még bőven tennivalónk.

Magyar informatikai charta

Magyar informatikai charta

A fenti című dokumentum 2000 áprilisában született, s a magyar informatikai szakma szempontjait összefoglalva arra kívánta felhívni a figyelmet, milyen elsődleges kormányzati, jogalkotói és társadalmi lépések szükségesek ahhoz, hogy Magyarország információs, technológiai s így hosszú távra ható modernizációja felgyorsuljon, és a jövőben megvalósulhasson az információs társadalom. A ma is aktuális célokat a következő 7 pont összegzi:

1. Az informatika kormányzati prioritása

Kapjon kiemelt, központi kormányzati szerepet az informatika és az információs társadalom kérdésköre!

2. Szolgáltató közigazgatás

A közigazgatás használja fel az információs technológiák legújabb eredményeit az állampolgárok kiszolgálása érdekében, hogy Magyarországon is kialakuljon a szolgáltató állam modellje!

3. Versenyképes és modernizált gazdaság

Teremtődjön olyan gazdasági környezet, amely serkenti a fejlett technológiák, különösen az információs technológiák elterjedését és felhasználását a magyar gazdaság globális versenyképességének érdekében!

4. Az információs társadalomra felkészítő oktatás és továbbképzés

Teremtődjön olyan oktatási struktúra, amely nemzetközileg is versenyképes tudással, informatikai és idegen nyelvi jártassággal bocsátja ki az intézmények hallgatóit, s megteremti a feltételeit a folyamatos ön- és továbbképzésnek!

5. Széles információs kultúra

Teremtődjön olyan kulturális környezet, amely serkenti az információs technológiák elterjedését és felhasználását az ismeretterjesztésben és a kultúrában!

6. Az információk online hozzáférésének biztosítása

Az informatika eszközeivel is segítsék az információk elérésének és a társadalmi kommunikáció jogának érvényesítését!

7. A hátrányos helyzetűek integráció-

A szociálpolitikai beavatkozások érintettjei

Csoportok	**Létszám**
Munkanélküliek	308 000 (KSH, 2005)
Fogyatékosok	577 005 (KSH, 2001)
Idősek	2 155 617 (KSH, 2005)
Krónikus betegek (mentális, testi és szenvedélybetegségekben szenvedők)	n. a.
Sokgyerekesek (3-nál több gyermeket nevelő családok)	216 414 (KSH, 2005)
Menekültek	2002: 6412 fő
	2003: 2401 fő
	2004: 1600 fő (BM–KSH)

„Az állam senki helyett nem nyomhatja meg az Enter gombot”

Interjú Csepeli Györggyel a digitális szakadékról és az esélyegyenlőségről

Bár a Business Online fókuszában az üzlet és az informatika viszonya áll, aligha vitatható, hogy mindkettőnek – együtt és külön is – jelentős szerepe van az emberek, embercsoportok életében, a társadalom fejlődésében. Így közelítve a kérdéshez érthetővé válik, ha a szociálpolitika speciális aspektusa – nevezetesen a digitális esélyegyenlőség (rokon értelmű angol eredetije: E-Inclusion) is megjelenik lapunkban. Annál is inkább, mert becslések szerint hazánkban hárommillió körüli lehet a valamilyen okból rászorulók száma. De úgyszintén érdekes filozófiai problémát vet fel, hogy milyen változásokat idéz elő a technika az emberiség fejlődéstörténetében. A digitális szakadék és esélyegyenlőség kapcsán a kérdés úgy is feltehető: van-e igazán különbség köztünk és a kőbaltás ember között? A válaszok megfogalmazására Csepeli György *szociológussal, az Informatikai és Hírközlési Minisztérium politikai államtitkárával tettünk kísérletet.*

GALVÁCS LÁSZLÓ

– Van-e értelme egyáltalán digitális szakadékról beszélni? Mennyiben más ez a szakadék, mint bármely más korban bármely más (technológiai vagy egyéb) okból keletkező?

– Minden szakadék más, még ha mindegyik közös sajátossága is az, hogy elválaszt embereket egymástól, kit jobb, kit rosszabb helyzetre ítélve. A digitális szakadék lényege, hogy az egyik oldalán azok vannak, akiknek anyagi és pszichológiai okoknál fogva van módjuk az új infokommunikációs eszközök által kínált lehetőségek kihasználására, míg mások Caspar Hauserként be vannak zárva a szóbeliség és a hagyományos írásbeliség várába.

– Hogyan egyeztethető össze, hogyan értelmezhető az a két tény, hogy az ICT egyfelől szakadékot képez a társadalomban, másfelől viszont éppen a szakadék áthidalásának lehet az eszköze?

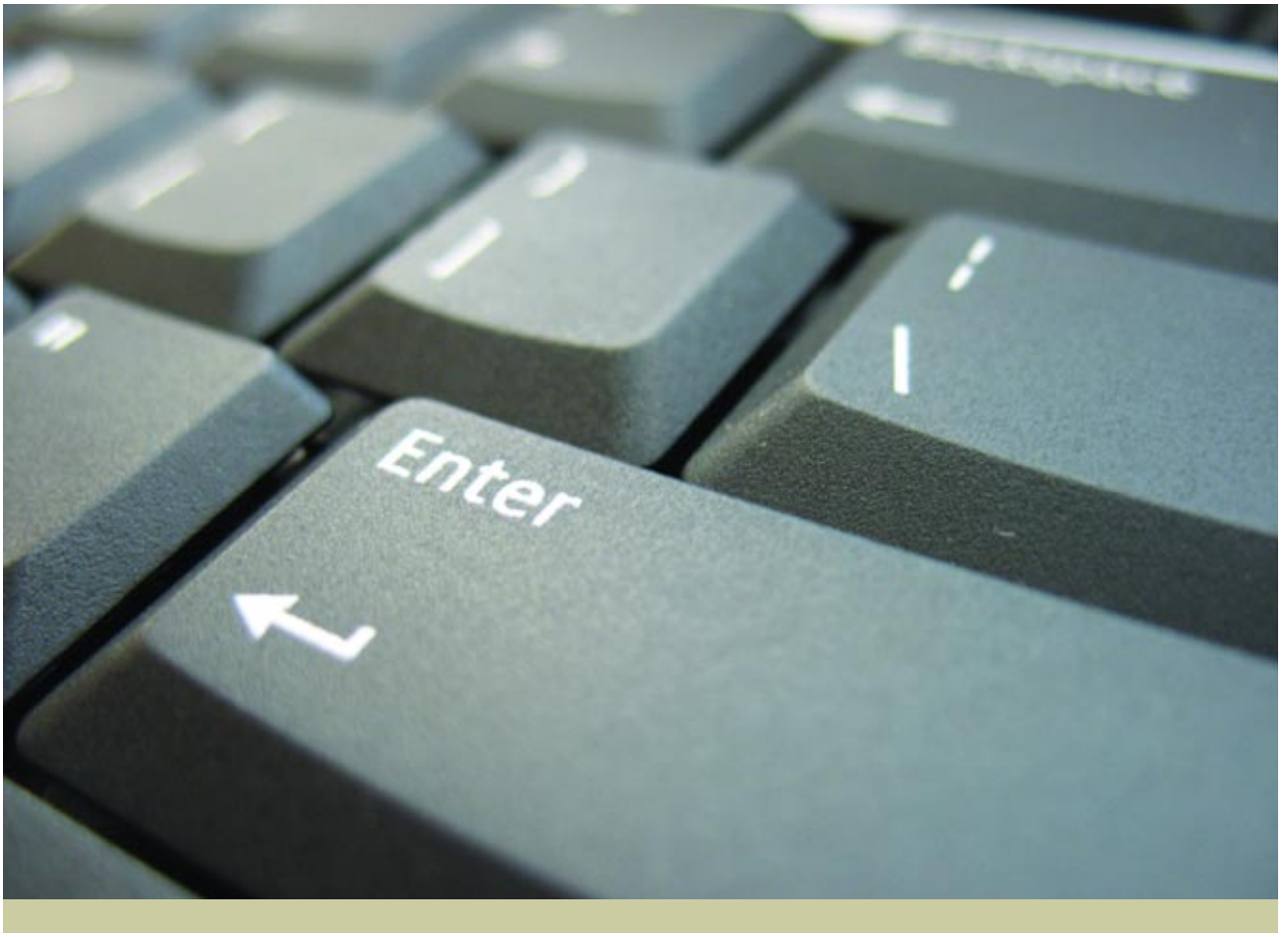
– Tantalus is úgy halt éhen, hogy ételekkel megrakott asztal volt előtte. Az ICT birtoklása és használata megsokszorozza az egyéb társadalmi előnyök hatásait. Ugyanakkor más jellegű tőkével ellentétben az ICT hiányában szenvedők meglehetősen gyorsan szert tehetnek az ICT-eszközökre, s behozhatják a hátrányt. A pszichológiai tényezőknek ebben az esetben

Csepeli György

minden korábbi szakadékhoz képest nagyobb szerep jut. Például 2003-ban miskolci székhellyel indult el a Digitális Középiskola, amelynek virtuális falai között isten háta mögötti falvakban élő fiatal roma felnőttek tanulnak. Akik nem morzsolódtak le (s ez a többség), azok rálépnek a digitális szakadékon átívelő pallóra, míg akik lemorzsolódtak, azok Tantalus sorsára jutnak. Mindenki maga dönthet arról, hogy elindul-e, vagy sem a pallón, amely ott van előtte. Ilyen érelemben teremt egyenlő esélyeket.

– Mire irányulhat az állami szerepvállalás: a szakadék kialakulásának megelőzésére (hogy ne legyen) vagy pedig csak annak áthidalására lehet törekedni?

– Az állam senki helyett nem nyomhatja meg az Enter gombot. Sokat segíthetne a kormány ellenzéke is azzal, hogy nem ül rá a technológiaellenes közhangulatra, és nem támadja azokat a kormányzati programokat, amelyek a digitális szakadék áthidalását célozzák. Például amíg élek, nem fogom megérteni *Rogán Antalt,* hogy miként volt képes gúnyt űzni és rendőrségi ügyet kreálni a *Brunszvik Teréz-programból,* amelynek keretében az ország 269 leghátrányosabb helyzetű településén 2003 óta tízezernyi 5-6 éves gyerek ismerkedett meg játékos formában az ICT adta lehetőségekkel, amelyek egyébként teljességgel megismerhetetlenek maradtak volna számukra. A média még most is képes hangot adni azoknak a véleményeknek, miszerint az óvodákban ugrabugra kell a gyerekeknek – mintha ez az igény szemben állna a digitális szocializáció igényével.



– Igazolják-e a közvélemény-kutatások a leginkább veszélyeztetett csoportok, rétegek meghatározására vonatkozó sztereotípiákat?

– A felmérések egyértelműen azt mutatják, hogy az életkornak van a legerősebb hatása arra, hogy valaki belép-e az internet világába, vagy sem. Ez a hatás kombináltan érvényesül az iskolai végzettség, az anyagi helyzet és a települési státus általi meghatározottságokkal. Legrosszabb helyzetben a kis településeken élő, alacsony iskolai végzettségű, idős lakosság van. Az idős kor ebben az esetben 35 éven felül kezdődik. Ha figyelembe vesszük, hogy a szocializációs életszakasz hosszabbra nyúlik, akkor a teljes felnőttélet 10–15 évre szűkül. Akár az ősember esetében volt. Ami a legnagyobb változás, az az öregkor hossza, ha tartalmatlan, akkor irdatlan hossza.

– Mit tett az IHM ezen a téren?

– Említettem a digitális középiskolai és óvodai programot, és ugyanilyen fontosak voltak azok, amelyek az értelmi, érzékszervi és mozgásszervi fogyatékosok számára tették elérhető-

vé az ICT lehetőségeit. Emlékeztetnék még a kisebbségi önkormányzatok számára kiírt sikeres pályázatokra. A távmunkapályázatok keretében sok száz otthoni munkahely létesült. Mivel független bírósági ítélet mondta ki, hogy a legnagyobb hatókörű programunk neve védett, nem nevezhetem meg azt a hálózatot, amely széles sávú internetelérést tesz lehetővé az ország összes iskolájának, és összesen 1350 település lakosai számára teszi lehetővé, hogy ingyen használhassák a világhálót. Más országokban effajta jogi eljárás képtelenség lenne, hiszen ha komolyan vesszük a független magyar bíróság ítélete mögött meghúzódó szociolingvisztikai felfogást, akkor nincs olyan szó, amelyet valaki ne védethetne le. Ez pedig oda vezethet, hogy végül lehetetlenné válik a közbeszéd.

– Hol tart ez a folyamat, és milyen társadalmi jövőkép vetíthető előre rövid távon, illetve 10-15 éves távlatban?

– Jósolni ezen a területen szerfelett kockázatos. Az ICT világában minden percben születik valami lélegzetelállítóan új. A II. Nemzeti fejlesztési terv keretei között az internethálózat nagyszabású fejlesztése várható. Tetemesen növekszik a sávszélesség és az elérhetőség. Lényegében mindenki mindenkivel, mindenütt, mindenről kommunikálhat, ráadásul olcsón és gyorsan. Ez a lehetőség azonban súlyos biztonsági, etikai, társadalomszervezési problémákat is felvet. A világ talán szebb lesz, de nem lesz boldogabb. Arra számítok, hogy gyermekem, aki most 18 hónapos, felnőttként visszatekintve gyermekkorára legalább akkora távolságot érez majd az akkori és a mostani állapotok között, mint amekkora távolság köztünk és a kőbaltás ember között van.

A szociálpolitikai beavatkozások érintettjei

Csoportok	Létszám
Munkanélküliek	308 000 (KSH, 2005)
Fogyatékosok	577 005 (KSH, 2001)
Idősek	2 155 617 (KSH, 2005)
Krónikus betegek (mentális, testi és szenvedélybetegségekben szenvedők)	n. a.
Sokgyerekesek (3-nál több gyermeket nevelő családok)	216 414 (KSH, 2005)
Menekültek	2002: 6412 fő
	2003: 2401 fő
	2004: 1600 fő (BM–KSH)

Informatika és szociálpolitika

Régi és új szociálpolitika címmel nemrégiben előadást tartott *Csepeli György* szociológus az Információs Társadalom- és Trendkutató Központ (ITTK) szakmai fórumán. Az alábbiakban a rendkívül érdekes, újszerű gondolatokat felvonultató tájékozatónak az informatikára (is) vonatkozó részéből idézünk.

Az új szociálpolitika megvalósításához a széles sávú adattovábbító infrastruktúra, az új médium, az internet, valamint a széles körben „behálózott" társadalom kivételesen hatékony eszközrendszert biztosít, feltéve, hogy a szociálpolitikai piac szereplői képesek és hajlandók ezekkel a lehetőségekkel élni.

Meggyőződésem – hangsúlyozta Csepeli György –, hogy az információkezelés és a kommunikáció új technológiái nélkül az új szociálpolitika eszközrendszere nem alkalmazható. Valószínű, hogy az új médium, az internet a civil szolidaritás számára is jelentős inspiráló erő.

A modern adatgyűjtés, adatmenedzsment és adatbányászat módszerei lehetővé teszik a szociálpolitikai piac keresleti oldalát képező többmilliós állampolgári csoport tagjainak pontos azonosítását, valamint a velük és általuk létrehozott szociálpolitikai tranzakciók nyomon követését és értékelését. A módszer adott, semmiben nem különbözik a sokmilliós előfizetői táborral rendelkező vállalatok CRM-protokolljaitól.

Az adatbázis felépítése során ármegjelöléssel együtt azonosítani kell a központi költségvetésből finanszírozott beavatkozásokat, hozzájuk rendelve az egyes beavatkozások érintettjeit. Az érintettek leírása során rögzíteni kell az összes lényeges változót, amely lehetővé teszi a kliens szociálpolitikai státusának meghatározását. Az adatbázis karbantartása és folyamatos megújítása a munka részét képezi. Létre kell hozni a Nemzeti Szociálpolitikai Adattárházat.

A létesítendő Szociálpolitikai Portál révén az adattárház szolgáltatásainak jogosultsági szintek alapján hozzáférhetővé kell válniuk a szociálpolitikai beavatkozások végrehajtói és címezettjei számára. A portál egyben a teljes szociálpolitikai piac szereplőinek kommunikációs színtere, amely mind a kínálati, mind a keresleti oldal számára pontos, naprakész információkat és kapcsolati felületeket biztosít. A portál támogatja a napi 24 órán át hívható call center működését, amely azok számára elsődleges jelentőségű, akiknek nincs internet-hozzáférésük.

Az online ICT-médiumok, illetve az online újságok ICT-rovatai

Online lap	Hírek száma (db/hét)	Partnerségek, hálózatok
HWSW	Átlag 60-63	IT Network (IDG Online, Prím Online)
IT.News	Átlag 40-55	Prohardver, Mobilaréna, Hardwired, Index, Vogel Burda Communications
Prím Online	120-145	IT Network (HWSW, IDG Online), MTI, Linux.hu, Jobline
Prohardver	30-35	IT.News, Mobilaréna, SG, Hardwired, Index
SG	60-75	Prohardver, FigyelőNet
Terminál	40-50	A kiadó többi site-jával együttműködve: Depo, Tom's Hardware, Webmánia, English Online, JobInfo
(Origo) Techbázis	20-30	PC Guru, VírusHíradó, Computer Panoráma
(Index) Tech	21-30	Prohardver, IT.News
(Fn) Tech	28-35 + 15-25 az SG-ről	SG
(HVG) IT	15-20	Nem jellemző
(Napi) IT	6-8	Nem jellemző
(VG) Infokommunikáció	4-5	Nem jellemző
Computerworld Online	60-80	IT Network (Prím Online, HWSW)
IT Business	Nincs hírszolgáltatás	Chip Magazin

Néhány online informatikai híroldal szolgáltatásai

Online lap	Szolgáltatások száma	Szolgáltatásfajták
HWSW	6	Fórum, Karrier, Hírlevél, Letöltés, Bolt, ADSL
IT.News/Prohardver	3	Fórum, Karrier, ADSL
Prím Online	14	Karrier, Letöltés, Hírlevelek (hírek, letöltés, események – napi, heti, havi), Mail, Rendezvénynaptár, Listák, Mappák, Weboldal stb.
SG	9	Fórum, Letöltés, Bolt, Mail, Fotólabor, Tárhely, Apróhirdetés, Saját fórum, Hírdoboz
Terminal	6	Fórum, Karrier, Hírlevél, Letöltés, Bolt, Apró

bekezdése után link vezet a cikk egészét tartalmazó weboldalra. Egyedüli kivétel az IT Business, ahol külön rovata van a személyi változásoknak és az eseményeknek. Egyes hírlevelek az együttműködésekről is árulkodnak. Ilyen a FigyelőNet hírlevele, amelyben külön rovatban jelennek meg a Sanomával partneri kapcsolatban álló SG informatikai és tudományos site-ról válogatott „linkelt" címek. A Prím Online először a címet és a linket feltüntetve, majd ezt követően a híreket néhány mondatban is megjelenítve segíti a tájékozódást. Olvasói már hozzászoktak, így akinek bővebb információra van szüksége, hogy eldöntse, érdekli-e a hír, a második fertályon kezd az olvasáshoz.

A fórumok egyfajta „államok az államban". Igen gyakran a site tartalmától független, külön életet élnek, de néhány, elsősorban a hardveres-szoftveres technológiák iránt érdeklődőket vonzó site-on a cikkek alatt indított fórumokon a regisztrált felhasználók megosztják egymással véleményüket az olvasottakról – ez például a HWSW és az SG sajátja. Minden tematikus ICT-site fóruma témák szerint rendezett statisztikát szolgáltat, igen magas regisztrált látogató-, letöltés-, téma- és hozzászólószámmal. A fórum tehát ez utóbbi tematikájú site-ok igen erős közössége, de a felmérésekből sok esetben kiderül, hogy az élénk fórumélet résztvevőinek csak töredéke olvasója a site-nak, inkább egymás közti tanácsadásra, információcserére használják a fórumot.

Látogatóvonzók a főként az üzleti informatikai tematikájú portálokon (Prím Online, IT Business, Computerworld) működtetett eseménynaptárak. Úgy tűnik, az informatikusok iránti keresletnek megfelelően ma már az álláshirdetés sem megkerülhető, a site-ok szerkesztői egyértelműen vonzónak tartják, és az SG kivételével mindegyiken megtalálható. Ez utóbbi viszont a többieknél hiányzó fizetős szolgáltatásokat ajánl, amilyen például a hírdoboz vagy a saját fórum létrehozása. Webmailt is több oldal kínál. A letöltésekben az Origo Szoftverbázisa és a Prím Online Letöltés.com alsite-ja „viszi a prímet", de az SG is gáláns kínálattal szolgál, sőt a Terminálnak is helye van a versenyben.

Előnyök és hibák

A használhatóság szempontjából végignézve a tárgyalt oldalakat, az SG-n külsőleg nem különböztethetők meg egymástól a tematikus rovatok és a szolgáltatások. Kiemelten a két általános site, az Index és az Origo ICT-rovatának főoldalán nincs feltüntetve a hírek megjelenésének ideje, csak rájuk kattintva, illetve az alrovatba belépve kapunk erről infót. Ugyanez jellemző a Computerworldre is. Viszont itt a cikkek végén hozzászólhatunk azok tartalmához, s a kurzort a kiemelt szavakra irányítva külön ablakban tematikus ajánlat jelenik meg (keymedia hirdetés) – ezzel az összes lap közül csak itt találkozhatunk. Minden site-on más technikával biztosítják (vagy nem) a régebbi hírekhez való hozzáférést. A Prím Online-ról már szóltunk, ott a hatvanezernyi korábbi cikk szinte beleépül a friss hírekbe, az Indexen a 3-4 napnál régebbi információk csak keresőn keresztül érhetők el, az Origo ICT-rovatában viszont kizárólag így, s ugyanez a helyzet a FigyelőNet Tech rovatánál is. Itt még az alrovatokba lépve sem jelenik meg a hírek felkerülési ideje, s a kizárólag az archívumból visszakereshető régi cikkek esetében sem szűkíthető rovatok szerint a keresés. A HVG-n oldalanként visszalapozva vagy keresőn keresztül érhetők el a régebbi IT-hírek, az előbbinél némi nehézséget jelent, hogy csak a cím látható a felsorolásban, a megjelenés ideje nem. A VG-n zavaró lehet a közvetlenül az IT-hírek alatti További hírek felsorolás, amely már az általános, nem pedig a szakhíreket tartalmazza. Ugyanakkor az olvasók ott szívesebben olvassák az IT-rovatot, ha onnan közvetlenül továbbolvashatók a napi hírek.

A gazdag rovatszerkezetű, a rovatokon belül hírekkel és tesztekkel szolgáló Prohardveren legördülő, számozott (az időpontra nem utaló) listából, valamint szűrőfeltételek beállításával is lekérhetők a korábbiak. A Terminál főoldaláról közvetlenül nem érhetők el, csak a rovatokból, ott viszont a régiek mellett nincs feltüntetve az időpont. A rovatra kattintva az oldalon nem látszik, hogy melyik rovatban járunk. Az SG főoldalán minden rovatból találhatók hírek, vegyesen (időpont nélkül), az oldal alján pedig a legfrissebbek időponttal. A további hírek háromnapos periódusokban vagy rovatonként a tartalomjegyzéken keresztül, illetve a keresőből hívhatók le.

A kép vegyes, úgy tűnik, az online médiavilág mindhárom oldalának – a szerkesztők, a hírek potenciális szereplői, valamint a hirdetők és az olvasók – van mit fejlődnie, de a helyzet nem reménytelen. Érdeksérelmek nélkül, egymásra figyelve és kommunikálva lehetne a leghatékonyabban és a leggyorsabban a jót még jobbá tenni, s kijavítani a hibákat. Mert a média – kiemelten az internetes – az a világ, ahol az interaktivitás kihasználásával ennek lehetősége maximálisan adott. Bűn lenne nem élni vele.

Lapozgató

ICT-weboldalak közt tallózva

Miközben az informatikai híreket közreadó weboldalak száma talán már több is, mint kellene, kevés rajtuk a hazai ICT-vállalkozásokról szóló hír, a cégek – különösen a kkv-k – megdöbbentően kevés információt „sugároznak szét” a nagyvilágba az itthon elért eredményekről, bevezetésekről, fejlesztésekről. Az infrastruktúra- és eszközgyártók gyakrabban, ám az üzleti megoldások, alkalmazások gyártóinak, forgalmazóinak csupán töredéke jelenik meg az online médiában. Az pedig, hogy hirdessék is eredményeiket ezeken az oldalakon, végképp reménytelen várakozás, inkább csak a világcégek vannak jelen hellyel-közzel...

FEKETE GIZELLA

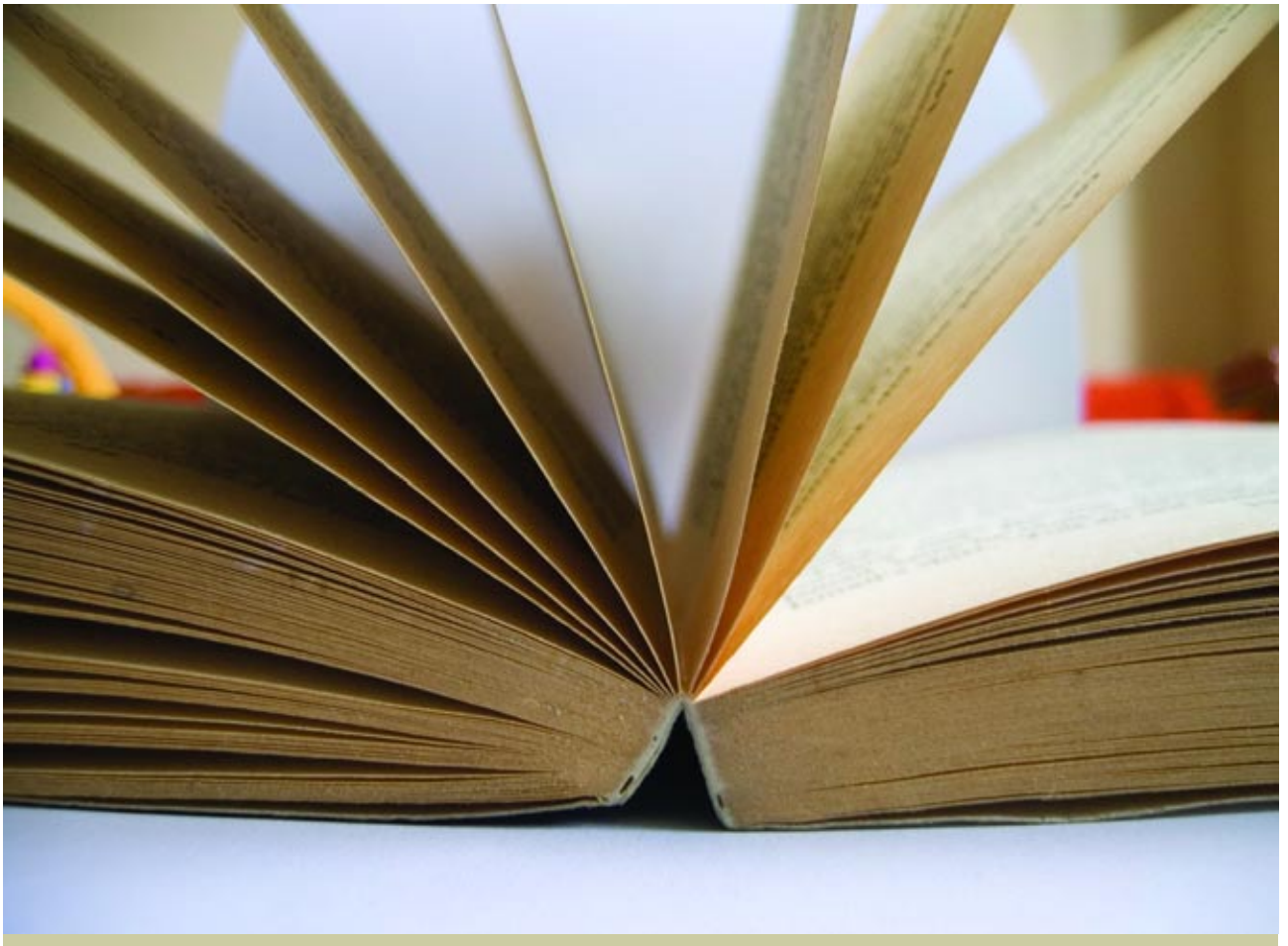
Az online médiában – a szakmédiában is – a hardver- és szoftverinfrastruktúrák, valamint a perifériák gyártói és a kommunikáció különböző válfajainak vezető cégei, szolgáltatói a favorizáltak. Ez rendben is lenne, ha helyt kapnának mellettük a terület „közkatonái”, az EU által is támogatni kívánt kkv-k, ám ahol indult ilyen jellegű rovat, vagy történt ilyen irányú kezdeményezés, kellő számú hír, hirdető híján ott is nehezen boldogulnak a rovatok szerkesztői.

Ezen felbuzdulva tekintettük át a jelentősebb ICT-témájú online lapoknak, a hasonló, illetve a gazdasági, politikai tematikában erős papír alapú heti kiadványok internetes változatainak, valamint a két legnagyobb hírportálnak a hír- és szolgáltatáskínálatát, s vontunk le a vélhetően mindhárom oldal – az ICT-piac, az online lapok szerkesztői és az olvasóik – számára hasznosítható következtetéseket. Áttekintésünknek aktualitást ad az is, hogy az ICT-hírportálok körében is megkezdődött bizonyos fajta átrendeződés. Egyes site-ok összefogtak a nagyobb kiadókkal (nemcsak informatikaiakkal, mint a Vogel-Burda, hanem vegyes profilúval is, mint a Sanoma), mások pedig – a konkurens jelleg ellenére – egymással, és így jöhet létre éppen napjainkban az IDG (Computerworld és társai), a HWSW, valamint a Prím Online (Prim.hu, illetve Hirek.com) összefogásából az IT Network.

Általános észrevételként még az elején megjegyezzük, hogy a sok IT-site nem jelent nagyon sok különböző hírt, vannak, akik többnyire a nemzetközi hírekre támaszkodnak (újságírói munka helyett elsősorban fordítanak), és a

Az online ICT-médiumok, illetve az online újságok ICT-rovatai

Online lap	Hírek száma (db/hét)	Partnerségek, hálózatok
HWSW	Átlag 60-63	IT Network (IDG Online, Prím Online)
IT.News	Átlag 40-55	Prohardver, Mobilaréna, Hardwired, Index, Vogel Burda Communications
Prím Online	120-145	IT Network (HWSW, IDG Online), MTI, Linux.hu, Jobline
Prohardver	30-35	IT.News, Mobilaréna, SG, Hardwired, Index
SG	60-75	Prohardver, FigyelőNet
Terminál	40-50	A kiadó többi site-jával együttműködve: Depo, Tom’s Hardware, Webmánia, English Online, JobInfo
(Origo) Techbázis	20-30	PC Guru, VírusHíradó, Computer Panoráma
(Index) Tech	21-30	Prohardver, IT.News
(Fn) Tech	28-35 + 15-25 az SG-ről	SG
(HVG) IT	15-20	Nem jellemző
(Napi) IT	6-8	Nem jellemző
(VG) Infokommunikáció	4-5	Nem jellemző
Computerworld Online	60-80	IT Network (Prím Online, HWSW)
IT Business	Nincs hírszolgáltatás	Chip Magazin



többség a sajtóanyagokat változtatás nélkül adja közre. Kevés az eredeti, újságírói leleményből születő hír, bár néha előfordul ilyen is. Például amikor a Prím Online négy hónappal korábban kiszivárogtatta, hogy mikorra várható a Westel T-Mobile-lá keresztelése, a Financial Timestól az észt hírportálokig minden online termékben idézték a Prím Online nevét.

Kiindulópont és kategóriák

Akik most kezdik a tájékozódást, azoknak jó kiindulópontot jelentenek a hírgyűjtő portálok. A Hírlista, a Hírstart és a Hírkereső is gyűjt informatikai híreket, némileg átlapolva, de nem teljes mértékben lefedve a kínálatot.

A 20-30 tematikus ICT-hírsite jelentős csoportját alkotják a kommunikációs, ezen belül is a mobilkommunikációs portálok, a linuxos tematikájúak, valamint az IT- és internetbiztonsággal foglalkozók, de PC-kre, illetve kéziszámítógépekre koncentrálók szintén akadnak. Ezekkel nem foglalkozunk bővebben, de megjegyezzük, hogy teszteket és összehasonlítási lehetőségeket kínálva – gyakran maguk is e-boltokat működtetve – ezek a lapok a hagyományos vagy e-vásárlások értékes előkészítői.

Egy másik csoport a papír alapú, ICT-rovatot vagy -mellékletet is megjelentető gazdasági kiadványok köre, de az infokommunikációs hírekre esetenként fogékony napilapok, illetve a tévék és rádiók online oldalai is ide sorolhatók. Mindebből kitűnik, hogy az infokommunikációs piac szereplőiről és történéseiről, valamint a gazdaságra, a közigazgatásra és a mindennapokra gyakorolt hatásairól szóló hírek ma már a „vájt fülűeken" túl mindenkinek szólnak.

A harmadik csoportba az ICT gyakorlatilag minden területét site-onként különböző arányban lefedő online kiadványok tartoznak, az összeállítás elsősorban ezek információi, szolgáltatásai és kínált hirdetései alapján készült.

Tematikus oldalak

Táblázatunkban öt önálló online informatikai site-ot vetünk össze egymással, de mindjárt mellettük a komolyabb portálok műszaki rovatával, valamint néhány szaklap online verziójával is foglalkozunk.

A rovatok elnevezése egyben a site hangnemére és tartalmára is utal. A Prohardver egyértelműen a lelkes, az informatikával, kiemelten a PC-kkel hobbiból foglalkozó amatőröknek szóló, az összes közül a leginkább technológiai jellegű oldal, CPU, Processzor, Ház, Monitor, Tárolók stb. rovattal. A szakemberek és a PC-jüket otthon maguk karbantartók, „turbózók" a cikkeken túl a fórumokat olvasva is kaphatnak a munkájukban értékesíthető támogatást. Az oldallal egy közösséget alkotó IT.Newsban már Gazdaság és Társadalom rovat is feltűnik. Az előbbiben IT-témájú gyártók újdonságai, gyártókkal, termékekkel kapcsolatos, nem mély

műszaki tartalmú, inkább tájékoztató jellegű hírek, az utóbbiban a társadalom egészét vagy annak egyes rétegeit érintő IT-szolgáltatásokkal, illetve az IT által támogatott szolgáltatásokkal kapcsolatos hírek kapnak helyet. A Technológia, Net, Biztonság, Telecom rovat neve utal a tartalmára.

A HWSW ICT-kategóriák (szoftver, hardver, internet, multimédia) szerinti rovatai gyártókkal, szolgáltatókkal, termékekkel, szolgáltatásokkal és azok felhasználásával összefüggő információkkal szolgálnak. A Linux elkötelezettjeként külön Linux-rovatot üzemeltet, az Evo pedig a kéziszámítógépekkel, okos telefonokkal kapcsolatos trendek és készülékújdonságok iránt fogékony olvasók rovata. Társadalmi, gazdasági jellegű információkat az Eco@techben, míg a játékok hardveres és szoftveres hátteréről a Gameware-ben olvashatnak az arra kíváncsiak.

A Terminál Gazdaság rovatának zömét IT-céghírek és megvalósult IT-beruházásokról szóló információk adják, a többi rovat – Internet, Hardver, Szoftver, Digitcam, Mobilvilág, Biztonság – tematikája pedig a cím alapján egyértelmű.

Egyetlenként működtet E-közigazgatás rovatot a Prím Online, benne a közigazgatás szolgálatába állított IT-vel, internettel, távközléssel stb. kapcsolatos termék- és szolgáltatáshírekkel. Vállalat című rovatában az IT és a kapcsolódó területek hazai és nemzetközi vállalatairól szóló hírek viszik a prímet. A már szinte kötelezőnek tűnő Hardver, Szoftver, Internet és Biztonság rovaton túl az informatika és az oktatás kapcsolatáról, az informatikai továbbképzésekről az e-learninggel kapcsolatos híreket is befogadó Oktatás rovat tájékoztat. A mindinkább az IT-be integrálódó irodatechnika, az üzleti informatikai megoldások közé sorolt humáninformatika, valamint a hálózat témája is külön rovatot kapott. A Prím Online, amely a legrégibb online újság a ma is működő magyar hírszolgáltató portálok mezőnyében (az Indexnél vagy a Népszabadság Online-nál is korosabb) a kezdetektől kulcsszavas adatbázisba gyűjti a szakcikkeket, így a témák sajátos körüljárására, kutakodásra ad módot, ha elindulunk, és végigmegyünk az automatikusan kapcsolódó cikkek láncolatán, amelyek között akár sokéves híradás is lehet.

Az SG mindössze három témához kapcsolódó rovatot működtet, az IT/Techen belül elkülönített Hírek és Sajtóközlemények, valamint Hardver alrovattal. Ez utóbbi vegyes, többek között hardverrel (tévé, notebook, internet, MP3, DVD stb.) kapcsolatos újdonságok iránt érdeklődő laikusoknak szóló információkat tartalmaz. A Mobil rovatban gyakorlatilag saját újságíróktól származó, mobilkészülékekről és szolgáltatásokról, tarifákról, illetve szolgáltatói túlkapásokról, a DigitCamban értelemszerűen a digitális kamerákkal kapcsolatos újdonságokról olvashatnak az oldal látogatói.

> Az online reklámköltések 2010-re az összes amerikai reklámköltés 10 százalékát fogják adni, ez pedig a 2004-es értéknek éppen a kétszerese. A Parks Associates előrejelzése szerint a netezők 21 százaléka szerint a legrelevánsabb hirdetések éppen az online reklámok, megelőzve az újság-, magazin- vagy rádióhirdetéseket.

És a többiek...

Ahogy az informatika mindinkább beleolvad az üzlet, a közigazgatás, az emberek mindennapjaiba, úgy nyitnak a papír és online kiadványok az ICT-világ felé, vagyis mind több üzleti, gazdasági kiadvány, illetve általános hírportál működtet ICT-rovatot vagy -mellékletet. Az általános hírsite-ok közül így tesz az Origo és az Index is. A rovat tartalma mindkettőnél igazodik a site olvasótáborához, így inkább a mindennapokhoz, az üzlethez, a közigazgatáshoz kapcso-

lódó híreket tartalmaz, leggyakoribbak az e-világ különböző területeit, az internetes és a kommunikációs szolgáltatásokat érintők.

Az Origón nem a hírek frissessége, hanem tartalma határozza meg, hogy a Techbázis rovatnak vagy valamely alrovatának címlapjára valók-e, a hírek mellett a felkerülési idejük nincs is feltüntetve, s „külsőre" a hírek és a cikkek sincsenek megkülönböztetve.

A Computerworld és az IT Business online site-ja a legközelebb megjelenő papír alapú kiadványaiból is ízelítőt nyújt. A német Vogel kiadványai közé tartozó Computer Panoráma csupán a papírlap számainak híreiből közöl néhány soros ismertetőket, valamint ráirányítja a figyelmet a szerkesztőség által működtetett Business Club témáira. A Computerworld rendelkezik saját hírszolgáltatással, és csipeget az amerikai tulajdonos, az IDG híreiből.

A FigyelőNet a papírlap előfizetéseinek gyűjtésére is felhasználja a rovatonként vagy időrendben lekért cikkeket. Lakattal jelöli a papírújság csak előfizetők számára elérhető cikkeit, így hívva fel az érdeklődők figyelmét, hogy milyen jellegű írásokra számíthatnak a kiadvány olvasóiként. A HVG, a Világgazdaság és a Figyelő közül ez utóbbi ICT-kínálata – többek között az SG-vel való együttműködésnek köszönhetően – a hírek számát és tematikáját tekintve is a legbővebb.

További tematikus, az ICT egyes területeire koncentráló „élő" site a rendszerfelügyelettel, rendszeradminisztrációval foglalkozók számára hasznos Adminportal.hu, továbbá az Almalap.hu, a Linuxvilag.hu, a Mobilit.hu és a Pcdome.hu. Gyakori a hírátvétel, főként a nem tematikus site-ok kötnek tematikus oldalakkal ilyen megállapodást. Így például a Prím Online hírei a TV2, a Duna TV és az IHM oldalain is olvasható.

A hírek tartalma

Nem terepe az informatikai hírsiteoknak a piaci elemzés, s ritka a bevezetésekről szóló hír. Ennek több oka is lehet. Elképzelhető, hogy az oldalak szerkesztői úgy gondolják, nem keltik fel az olvasók érdeklődését, de valószínűbb, hogy a szállítók, tanácsadók töredéke ad csak információt ezekről a médiának (PR-es hiányában, vagy mert az ügyfél nem kívánja a konkurencia orrára kötni a ma már stratégiai befektetésnek számító üzleti megoldását). Különösen igaz ez a stratégiai célú infrastruktúraváltásokra, illetve alkalmazásbevezetésekre; tipikusan ide tartoznak az üzletiintelligencia-projektek. Ebben a témában eszközökről, megoldásokról, köz-, illetve államigazgatásban folyó projektekről még csak csurrannak-cseppennek hírek, de az üzleti szférából csak ritkán.

A témában tájékozottabb olvasók számára a termékbejelentések kapcsán jól követhetők a trendek, valamint a még mindig dúló IT-piaci konszolidáció, amire a továbbra is igen magas akvizíciószám utal.

A médiumok között kevés olyan akad,

amely maga jár a hírek után, a többség az MTI-től, a cégektől, a PR-ügynökségektől érkező információkra épít, illetve külföldi weboldalakról, lapokból fordít, így az olvasó meglehetősen egyoldalú tájékoztatást kap. Rejtve maradhatnak a felhasználói oldalról induló piacformáló történések, helyettük a cégek szájízének megfelelő, nem felhasználócentrikus, csupán tájékoztató jellegű, nem pedig valóban informáló hírek kerülhetnek napvilágra. Ellensúlyt helyenként a híreket kommentáló fórumok jelentenek. A nagyobb gazdasági, politikai hírportálokhoz hasonlóan itt is elkelne egy-két tényfeltáró újságíró, bár félő, hogy a magukat hirdetésbevételből (is) fenntartó site-ok nem adnának helyet ilyen jellegű híreknek, információknak.

Reklám, marketing

A reklám a tematikus site-ok nagy kérdőjele. Az ICT-portálok látogatottsági adataihoz képest a reklámozók intenzitása igen csekély. Különösen érdekes ez a papírlapokkal való összehasonlításban, ahol az amúgy meglehetősen alacsony példányszámban megjelenő ICT-hetilapok és az azoknál 5-8-szor magasabb példányszámú magazinok hirdetői az online oldalakon megjelenők többszörösei. Erre az egyik magyarázat az lehet, hogy utóbbiakon a hirdetések hosszabb ideig vannak szem előtt, a másik pedig az elektronikus médiumok látogatóinak a hirdetésektől való idegenkedése. A gazdasági, illetve a politikai-gazdasági site-ok ICT- vagy telekommunikációs rovatai közül tavaly még több szponzorált volt, ám idén ezzel sem találkoztunk. Viszont gyakoriak az (x) jelű, egyébként az oldalba beolvadó PR-cikkek, és sok egyéb módon is igyekeznek a hagyományos online hirdetési formákat kikerülni, mivel úgy tűnik, azokra a potenciális hirdető IT-cégek kevésbé vevők, kivéve az olyan multinacionális nagyvállalatokat, mint az SAP, az IBM, az Oracle vagy a HP. A mobil- és internetes cégeknek sem célterületei ezek a rovatok – inkább az általános site-ok címlapjain hirdetnek, vagy szponzorálnak. Ennek ellenére még ezek jelennek meg leginkább hirdetőként.

Kelendőbbek az ún. szöveges hirdetések. A hírlevelek csaknem mindegyikében megtalálhatók, de az oldalakon is egyre gyakoribbak a szövegdobozok. Legújabb formájuk a kiemelt tematikus szavakhoz érő kurzorra előugró ablakban megjelenő keymedia.

A keresőoldalakon, kiemelten a Google-ön kívül a cikkek, rovatok tematikájához illeszkedő szövegdobozok hatásos voltára még kevesen éreztek rá, gyakorlatilag csak az Origón találtunk cikk mellé illesztve hasonló megoldást. Ugyancsak itt alkalmazzák az alrovatokba lépéskor új rovatként feltűnő, a tematikához illeszkedő tartalmú „Rendeljen xy-t!" felhívást. Erre rákattintva egy e-boltba belépve válogathatunk.

A papír alapú kiadványok internetes változatainál kicsit jobb a helyzet. Valószínűleg kombinált lehetőségként a papíron hirdetők számára az online-t szintén felkínálják, így itt más oldalakon nem látható hazai cégek, disztribútorok is megjelennek hirdetőként.

Szolgáltatások

Ugyanakkor meglehetősen gazdag az ICT-hírsite-ok szolgáltatáskínálata. Helyenként a híreknél is fontosabbnak tűnhetnek, de azoktól minden esetben (az SG-t kivéve) viszonylag jól elkülönítettek. A szolgáltatások üzemeltetők általi favorizálásának több oka lehet. Egy részükből – ilyen az ADSL-kínálat vagy a több site által is üzemeltetett e-bolt – bevétel származik, mások, mint az ingyenes letöltés, az e-mail vagy a fórum, a látogatottságra vannak jótékony hatással. A harmadik, hogy a látogatókról ezeken keresztül szerezhető „első kézből" a legtöbb információ. A hírlevelekhez e-mail címet kell megadni, a fórumokon való részvétel is regisztrációhoz kötött, és a listák iránti érdeklődés ugyancsak informál a feliratkozókról.

A hírlevelek napi, heti vagy havi gyakoriságúak, és léteznek site-ok, ahol tematika szerint is rendelhetők, ilyen például a Prím Online és a Computerworld. Gyakorlatilag az összes hírlevélben a hírek címe vagy első

Néhány online informatikai híroldal szolgáltatásai

Online lap	Szolgáltatások száma	Szolgáltatásfajták
HWSW	6	Fórum, Karrier, Hírlevél, Letöltés, Bolt, ADSL
IT.News/Prohardver	3	Fórum, Karrier, ADSL
Prím Online	14	Karrier, Letöltés, Hírlevelek (hírek, letöltés, események – napi, heti, havi), Mail, Rendezvénynaptár, Listák, Mappák, Weboldal stb.
SG	9	Fórum, Letöltés, Bolt, Mail, Fotólabor, Tárhely, Apróhirdetés, Saját fórum, Hírdoboz
Terminal	6	Fórum, Karrier, Hírlevél, Letöltés, Bolt, Apró

bekezdése után link vezet a cikk egészét tartalmazó weboldalra. Egyedüli kivétel az IT Business, ahol külön rovata van a személyi változásoknak és az eseményeknek. Egyes hírlevelek az együttműködésekről is árulkodnak. Ilyen a FigyelőNet hírlevele, amelyben külön rovatban jelennek meg a Sanomával partneri kapcsolatban álló SG informatikai és tudományos site-ról válogatott „linkelt" címek. A Prím Online először a címet és a linket feltüntetve, majd ezt követően a híreket néhány mondatban is megjelenítve segíti a tájékozódást. Olvasói már hozzászoktak, így akinek bővebb információra van szüksége, hogy eldöntse, érdekli-e a hír, a második fertályon kezd az olvasáshoz.

A fórumok egyfajta „államok az államban". Igen gyakran a site tartalmától független, külön életet élnek, de néhány, elsősorban a hardveres-szoftveres technológiák iránt érdeklődőket vonzó site-on a cikkek alatt indított fórumokon a regisztrált felhasználók megosztják egymással véleményüket az olvasottakról – ez például a HWSW és az SG sajátja. Minden tematikus ICT-site fóruma témák szerint rendezett statisztikát szolgáltat, igen magas regisztrált látogató-, letöltés-, téma- és hozzászólószámmal. A fórum tehát ez utóbbi tematikájú site-ok igen erős közössége, de a felmérésekből sok esetben kiderül, hogy az élénk fórumélet résztvevőinek csak töredéke olvasója a site-nak, inkább egymás közti tanácsadásra, információcserére használják a fórumot.

Látogatóvonzók a főként az üzleti informatikai tematikájú portálokon (Prím Online, IT Business, Computerworld) működtetett eseménynaptárak. Úgy tűnik, az informatikusok iránti keresletnek megfelelően ma már az álláshirdetés sem megkerülhető, a site-ok szerkesztői egyértelműen vonzónak tartják, és az SG kivételével mindegyiken megtalálható. Ez utóbbi viszont a többieknél hiányzó fizetős szolgáltatásokat ajánl, amilyen például a hírdoboz vagy a saját fórum létrehozása. Webmailt is több oldal kínál. A letöltésekben az Origo Szoftverbázisa és a Prím Online Letöltés.com alsite-ja „viszi a prímet", de az SG is gáláns kínálattal szolgál, sőt a Terminálnak is helye van a versenyben.

Előnyök és hibák

A használhatóság szempontjából végignézve a tárgyalt oldalakat, az SG-n külsőleg nem különböztethetők meg egymástól a tematikus rovatok és a szolgáltatások. Kiemelten a két általános site, az Index és az Origo ICT-rovatának főoldalán nincs feltüntetve a hírek megjelenésének ideje, csak rájuk kattintva, illetve az alrovatba belépve kapunk erről infót. Ugyanez jellemző a Computerworldre is. Viszont itt a cikkek végén hozzászólhatunk azok tartalmához, s a kurzort a kiemelt szavakra irányítva külön ablakban tematikus ajánlat jelenik meg (keymedia hirdetés) – ezzel az összes lap közül csak itt találkozhatunk. Minden site-on más technikával biztosítják (vagy nem) a régebbi hírekhez való hozzáférést. A Prím Online-ról már szóltunk, ott a hatvanezernyi korábbi cikk szinte beleépül a friss hírekbe, az Indexen a 3-4 napnál régebbi információk csak keresőn keresztül érhetők el, az Origo ICT-rovatában viszont kizárólag így, s ugyanez a helyzet a FigyelőNet Tech rovatánál is. Itt még az alrovatokba lépve sem jelenik meg a hírek felkerülési ideje, s a kizárólag az archívumból visszakereshető régi cikkek esetében sem szűkíthető rovatok szerint a keresés. A HVG-n oldalanként visszalapozva vagy keresőn keresztül érhetők el a régebbi IT-hírek, az előbbinél némi nehézséget jelent, hogy csak a cím látható a felsorolásban, a megjelenés ideje nem. A VG-n zavaró lehet a közvetlenül az IT-hírek alatti További hírek felsorolás, amely már az általános, nem pedig a szakhíreket tartalmazza. Ugyanakkor az olvasók ott szívesebben olvassák az IT-rovatot, ha onnan közvetlenül továbbolvashatók a napi hírek.

A gazdag rovatszerkezetű, a rovatokon belül hírekkel és tesztekkel szolgáló Prohardveren legördülő, számozott (az időpontra nem utaló) listából, valamint szűrőfeltételek beállításával is lekérhetők a korábbiak. A Terminál főoldaláról közvetlenül nem érhetők el, csak a rovatokból, ott viszont a régiek mellett nincs feltüntetve az időpont. A rovatra kattintva az oldalon nem látszik, hogy melyik rovatban járunk. Az SG főoldalán minden rovatból találhatók hírek, vegyesen (időpont nélkül), az oldal alján pedig a legfrissebbek időponttal. A további hírek háromnapos periódusokban vagy rovatonként a tartalomjegyzéken keresztül, illetve a keresőből hívhatók le.

A kép vegyes, úgy tűnik, az online médiavilág mindhárom oldalának – a szerkesztők, a hírek potenciális szereplői, valamint a hirdetők és az olvasók – van mit fejlődnie, de a helyzet nem reménytelen. Érdeksérelmek nélkül, egymásra figyelve és kommunikálva lehetne a leghatékonyabban és a leggyorsabban a jót még jobbá tenni, s kijavítani a hibákat. Mert a média – kiemelten az internetes – az a világ, ahol az interaktivitás kihasználásával ennek lehetősége maximálisan adott. Bűn lenne nem élni vele.

Kívánatosnak lenni és látszani

Lapozgató című cikkünkben már utaltunk arra, hogy az ICT-piac hazai szereplői – kiemelten a kkv-k – mintha kevésbé használnák ki az internetben rejlő marketing- és PR-lehetőségeket, például csak töredékük van jelen az ICT-hírsiteokon, de sok szempontból weboldalaik hatékonyságával is akadnak gondok. Ehhez kapcsolódva az alábbiakban rövid áttekintést adunk arról, hogy mitől esnek el a fenti cégek, ha a jövőben sem fordítanak kellő figyelmet a marketingre, kiemelten annak online változatára, illetve milyen lehetőségek közül válogathatnak.

FEKETE GIZELLA

Megváltozott környezetben nem lehet csupán hagyományos technikákat és azokra épített stratégiát alkalmazva marketingsikereket elérni. A mind több lehetőséget kínáló kommunikációs csatornák egyre növekvő száma, a célzott rétegekről szerezhető, szinte korlátlanul bővíthető információ, az EU-ba jutással egyre nagyobb számú konkurencia, a folyamatosan változó piaci körülmények, valamint az új technológiák által kínált lehetőségek mind a céges marketingtevékenység megreformálásának irányába hatnak.

Marketingprés

Ám épp a felsoroltak miatt sokkal nehezebbnek látszik megfelelő stratégiát választani, mint korábban, meghatározni a célt, a célközönséget, elérésének optimális, legeredményesebb módozatait és az üzenetet, hiszen a hatékonyság a közvetítő közegtől, azaz a csatornától is függhet.

Ugyanakkor a versenyhelyzetbe került szolgáltatók és a kiskereskedelmi hálózatok mindinkább rákényszerülnek a hatékonyabb marketingre, de a kényszert már – tevékenységtől függően – a kkv-k is érzik. S talán épp jókor. Az ehhez szükséges, jövő évtől várhatóan jelentős EU-támogatással megvalósítható elektronizáció így számukra is elérhetővé válik. (A marketingtevékenységet támogató háttérmegoldásokra az év folyamán még visszatérünk.)

Annak ellenére, hogy a statisztikák az internetes reklámbevételek soha nem tapasztalt emelkedéséről vallanak, az ICT-szektor cégei – a multinacionális vállalatok, valamint a mobil-, telekommunikációs és internetszolgáltatók kivételével – mintha idegenkednének az online hirdetés csaknem minden fajtájától.

A PC-, mobileszköz-, periféria-, vagyis az eszköz- és alapszoftver-szállítókra ez kevésbé igaz, közülük a kisebbek saját weboldalukon vagy az ICT-híroldalak e-boltjaiban is kínálva portékáikat jobban kihasználják a pluszcsatorna által kínált lehetőségeket. Inkább az infrastruktúrák, illetve az üzleti megoldások szállítói gondolják úgy, hogy kínálatuk nehezen mutatható be internetes reklámfelületen.

Hirdetésfajták

Az internet korai éveit követően mára az oldalak látogatói kifejezetten zavarónak, idegesítőnek tartják a bannereket, popupokat és más ismert internetes reklámfajtákat, s ez előreve-

Hazai online reklámpiaci adatok

2005-ben a teljes magyar online reklámpiac 6,9 milliárd forintos bővülésével 60 százalékos növekedést produkált az előző évhez képest. A szakértők a tavalyi év növekedése alapján idén 30-40 százalékos bővülést várnak. Ezzel a reklámköltés akár a 10 milliárd forintot is elérheti. Az első negyedévben 2005 hasonló időszakához képest 70 százalékkal növekedett az internetes hirdetési piac. A MOHI-ban (Magyar Online Hirdetési Index) részt vevő, a hazai online reklámpiac bevételének nagyobb hányadát kaszszírozó társaságok (például Habostorta, HáziPatika, Index, Napi Online, Portfólió, Ringier Online, T-Online, Origo) reklámbevétele az első három hónapban összesen 939,4 millió forint volt. A politikai pártok kampányaik során intenzíven vásárolták a webes felületeket, de az online reklámpiac bővülését a széles sávú internet terjedése is katalizálta.

títette az ezektől eltérő kínálat megjelenését. Ilyen például az Etarget által kínált általános, de akár az online médiumok keresőivel is kombinálható célzott internetes reklám, amelynél a jól megválasztott, a terméket, szolgáltatást legjobban jellemző kulcsszavakkal irányítva csak az ezekre keresők számára jelennek meg a hirdetések. A meghatározott közönségnek szóló, pontosan mérhető, kedvező árú hirdetésfajta már az

ICT-szféra számára is vonzóbb. A keresőmarketing előnyeit mind több nagyvállalat – pl. British Airways, Invitel – felismeri, és kihasználja, hogy a hagyományos online hirdetéstípusokkal ellentétben a látogatók számára nem terhes, ugyanakkor a leghatásosabb, mégis a legegyszerűbb formában találhat rá ügyfeleire, fogyasztóira.

Egy másik, nem hagyományos online lehetőség az egyszerű szöveges reklámok megjelenítése. Legutóbb az Origo csatlakozott a két éve üzemelő CTnetwork – amely több mint 300 hazai portálon jeleníti meg ezt a reklámfajtát – internetes hirdetési hálózatához, melynek segítségével már a magyarországi internetezők több mint 60 százaléka elérhető.

Az eminens

Az internetmarketing hasznosságának számokkal való alátámasztására a minden lehetséges eszközt és infrastrukturális hátteret kihasználó Google szolgál meggyőző adatokkal: a rajta átfutó minden egyes keresés 12 centet hoz számára. Az év első hónapjában csak Amerikában 2,7 milliárd keresést kezdeményeztek. A webes felhasználók száma az Egyesült Államokban egy év alatt 9 százalékot emelkedett. A piaci részesedés megtartása, illetve növelése a folyamatos, mindig újabb és újabb felhasználókat bekapcsoló új Google-szolgáltatások eredménye. A keresőválasztásnál ma már a minél rövidebb idő alatt minél nagyobb találatszám elérése helyett a csokorba kötött többletszolgáltatások (hírek, webmail stb.) a döntők. A Google-nek ebben is hatalmas előnye van, portfóliója legutóbb például naptárfunkcióval bővült.

Public Relations

A PR-tevékenységre, vagyis a különböző médiumokban való jelenlét nem reklámokon keresztüli erősítésére áttérve a Lenhardt & Weichinger Communications PR-ügynökség megbízásából a Bell Research által idén – többek között hazai Top 200-as vállalatok bevonásával – végzett kutatás szolgálhat útmutatásul. Az interneten keresők ugyanis csak akkor találnak ránk, ha jelen vagyunk, amihez a weboldalunkon túl minden más megjelenési lehetőséget – köztük az online médiát is – használni kell, jól felépített marketing- és PR-stratégiára alapozva. Ebben a PR-munkatársaknak, illetve -ügynökségeknek van kiemelt szerepük.

A felmérés alapján a vállalati döntéshozók csaknem háromnegyede szerint fontos a PR-tevékenység. Ezt felismerve 60 százalékuk támaszkodik belső PR-szakemberek és/vagy PR-ügynökségek szolgáltatásaira. A cégimage javítása és fenntartása (85 százalék), a konkurensekkel szembeni harc és a piaci pozíció erősítése (54, illetve 59 százalék), valamint a befektetői bizalom elnyerése és erősítése (54 százalék) mellett a PR-tevékenységet a termékek és szolgáltatások bevezetését tekintve is fontosnak ítélik (62 százalék). A felsoroltak ellenére – bár tényekkel nem tudják alátámasztani – a termékek, szolgáltatások sikerességében mégis azok jellemzőit és a klasszikus marketingtevékenység hatékonyságát érzik inkább relevánsnak.

A belső PR-szakember munkáját és ügynökség segítségét is igénybe vevő cégek a PR-stratégia kialakítása és kivitelezése mellett a sajtókapcsolatok kezelését, a rendezvényszervezést és a kríziskommunikációt bízzák leggyakrabban az ügynökségre.

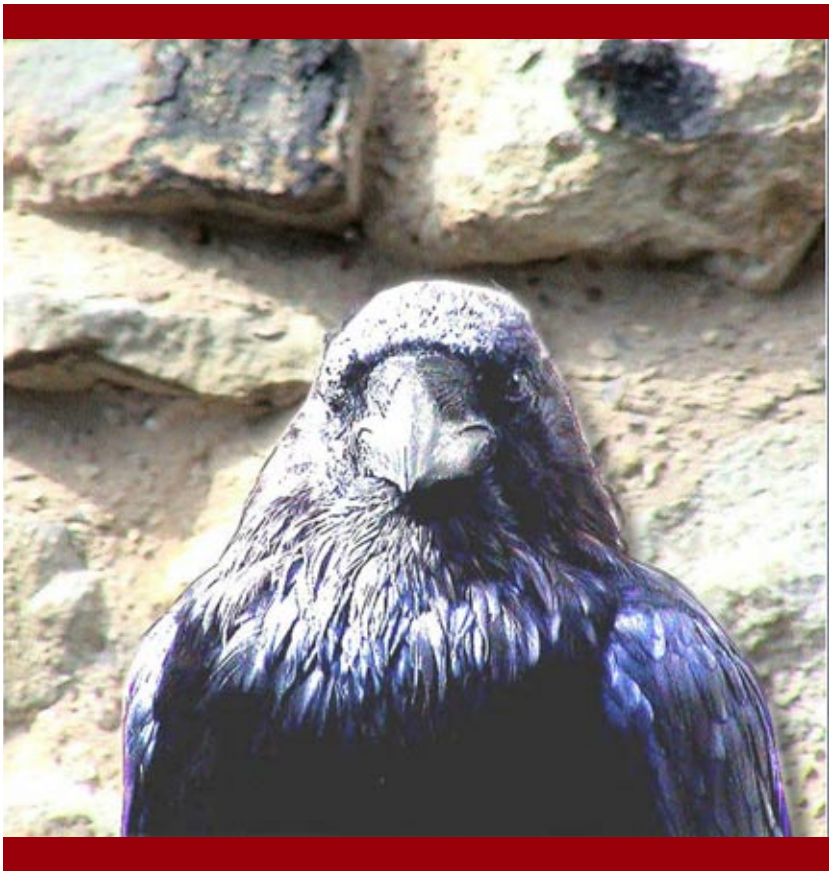
A vezetők 81 százaléka, illetve a döntéshozók közel kétharmada szerint a hatását középtávon, azaz 1–3 éven belül kifejtő professzionális PR-tevékenység a cég árbevételét is pozitívan befolyásolja.

Kirakat a vevőért

Azonban minden hiába, ha a cégek weboldalai nem csábítók, s a véletlenül vagy irányítottan rájuk találók technikai vagy tartalmi problémák miatt egy-két látogatás után elmaradnak. Tudomásul kell venni, hogy az üzletépítés eszközévé tehető internetes marketingmegoldások egyike épp maga a weblap, ahol az ismerkedési folyamatot nem a vállalat, hanem a fogyasztó kontrollálja. Vagyis a kívánt üzleti célt támogató optimális honlapok nem a vállalatról, nem a termékekről, sokkal inkább a vásárlói kívánalmak kiszolgálásáról szólnak.

És egy másik, a weblapok tartalmával, illetve az azokon zajló kommunikációval – vagy annak hiányával – kapcsolatos észrevétel: a Jupiter Research által végzett kutatás szerint a netezők által előállított webes tartalom a médiára és a piaci szereplők vállalati márkastratégiájára is hatással van. Az ilyen téren meglehetősen passzív európai internetezők ezt még kevésbé ismerték fel, vagyis csak egyik felük száll be ily módon webes tartalom létrehozásába. A felmérés adatai szerint alig egynegyedük szaporítja – szavazásokon, versenyeken való részvétellel – az oldalak tartalmát. Ám ők a legrégebbi, legrutinosabb netezők, akik korosztályuk és a netes közösségek hangadói, véleményformálói. Többnyire fiatal férfiak, akiknek a fenti módon hangoztatott elégedetlenségét figyelmen kívül hagyók szolgáltatásai, termékei az interneten széles körben terjedő negatív PR-t kaphatnak.

Míg Európában viszonylag kevesen indítanak webnaplót, addig egy Amerikát vizsgáló felmérés napi 75 ezer új és 3,9 millió legalább hetente frissülő blogról számol be, s 19,4 millió a webnaplójuk frissítését három hónap elteltével is folytatók száma.



Fehér holló

A sikerhez néha egy ötlet is elég, de a most következők inkább kuriózumnak számítanak, hiszen vélhetően kevesseknek támad a Million Dollar Homepage-et elindító brit *Alex Tew*-éhez hasonló „aranyat fialó” ötlete. Mára az egymillió pixelt tartalmazó weboldalon minden képpont elkelt egy dollárért – a vásárlók öt évig tarthatják fenn rajta bármely weboldalra mutató linkkel ellátott reklámjaikat. Egy éve sincs, hogy elindult az oldal, és ma az első háromszáz legkeresettebb között van, amit létrehozója gyakorlatilag ingyenreklámmal ért el, hiszen kuriózum volta miatt az egész világon hírt adtak róla a legkülönbözőbb médiumok. Kis időcsúszással a világ több országában akadtak követői, idehaza jelenleg tíznél többről van tudomásunk. Sikerük azonban közelébe sem ér az ötletgazdáénak, a képpontonként 10 és 100 forintot kérőkkel szemben az 1 forintos áron pixelt kínáló 1milliopixel.hu tűnik a legkelendőbbnek. Körülöttük már több nagyságrenddel kisebb a felhajtás, és látogatottsági adataik töredékét sem teszik ki Alexénak.

A versenyfutás, a partnerekkel, ügyfelekkel, vásárlókkal vagy akár a médiával, illetve a közigazgatási intézményekkel való egymásra találás, együttműködés kényszere – többek között a hatékonyabb marketing érdekében – egyre több vállalatot késztet áttérésre a többcsatornás kommunikációra. A többcsatornás marketing- és kampánykezelés lehetőségét megteremtő eszközök, alkalmazások választékára következő számunkban térünk vissza.